

DEVELOPPER une DEMARCHE COMMERCIALE ACTIVE dans une EQUIPE

Réf. : DDC-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous permettre de développer l'efficacité et la qualité de la communication commerciale d'une équipe en exploitant ses ressources d'empathie.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- ▶ Développer une plus grande sensibilité commerciale pour vendre des produits et de services

Programme et points clés

- ▶ La communication empathique
- ▶ Écoute active, feedback et position Méta
- ▶ Empathie et découverte des PIC : Pilotes d'Intérêt Client → perso/business/process
- ▶ Les 7 phases d'un entretien de vente
 - AVANT : Préparation
 - PENDANT : Prise de contact, Pilotes d'Intérêts Client, Argumentaire, Négociation, Conclusion
 - APRES : Suivi
- ▶ Mise en pratique des entretiens de vente
- ▶ Approche stratégique de la vente
- ▶ L'écoute active lors de l'acte de vente
- ▶ Vendre avec empathie
- ▶ L'Après-Vente du Service
- ▶ Vendre et revendre
- ▶ Garder un client fidèle
- ▶ Spécificité des relations commerciales au téléphone
- ▶ Mise en œuvre d'un plan individuel de progrès

Les plus de cette formation

- ▶ Très pratique : plus de 50% du temps est consacré aux exercices, échanges, partages et travail sur des situations concrètes.
- ▶ Très opérationnelle : les participants repartent avec une panoplie d'outils et de méthodes à appliquer.

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats, supports audiovisuels
- ▶ Travail par thèmes individuels et par groupes
- ▶ Analyse de cas, jeux de rôles

Indicateurs de performance

- ▶ Performances commerciales
- ▶ Taux de transformation des visites en propositions commerciales puis en commandes

Public

- ▶ Cette formation concerne :
 - Agents et Ingénieurs commerciaux, Chargés de clientèle, Vendeurs (ses), ...
 - Dirigeants, managers, chefs de projets, managers de proximité
 - Toute personne en relation commerciale avec les clients.

Prérequis

- ▶ Avoir déjà mené des entretiens de vente, des visites en clientèle ou des contacts commerciaux au téléphone

Durée

- ▶ Deux jours

Dates

- ▶ *Formation intra entreprise, dates à déterminer*

Tarification

- ▶ *Nous consulter*

Informations

SAAD Solutions

86bis, avenue Georges Clemenceau
78500 Sartrouville (France)

www.saadsolutions.com

déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 11 78 82439 78 auprès du préfet de région d'Île-de-France (ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach - Consultant - Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions
Téléphone : +33 (0)1 39 14 45 37
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com

