

Formation «Vente et développement commercial»

La formation « Vente et développement commercial» a pour but d'aider le stagiaire à savoir développer des techniques de vente et savoir se vendre dans différents contextes (entretien, prospection commerciale). Cet apprentissage passe, entre autre, par la gestion du stress et des inhibitions et, aussi, par une maîtrise de la communication verbale et non verbale. Cette formation, qui se déroule sur deux jours, repose sur des modules complémentaires et sur une approche pluridisciplinaire (modèles psychologiques et de ventes reconnus). Pour certains modules pratiques, le groupe sera divisé pour deux pour un meilleur apprentissage.

Cette formation est assurée par deux formateurs confirmés et se déroule dans un cadre pédagogique participatif.

Objectifs de la formation :

- Apprendre à vendre et à se « vendre »
- Devenir un expert dans les stratégies de prospection commerciale et de négociation
- Maîtriser son image et sa communication

Public concerné :

Tout professionnel amené à mener une activité commerciale (chefs des ventes, entrepreneur). Cette formation est aussi accessible aux particuliers désirant améliorer leurs capacités de vente afin de faire évoluer leur carrière.

Durée :

2 jours (14 heures)

Prix :

- Tarif entreprise: 990 € HT (1184 € TTC)*
- Tarif particulier: 990 € TTC*

Cette formation est éligible au DIF

Lieu :

Cette formation se déroulera dans nos locaux situés **75 Boulevard Haussmann, 75008 Paris**

(Ce tarif ne comprends ni les repas, ni l'hébergement. Cependant, une collation sera offerte aux stagiaires durant les pauses*

Programme de la formation :

Module 1 : Présentation de la formation

Ce premier module a pour but de présenter au stagiaire le programme des modules qui lui seront déployés durant les séances de formation, avec pour chaque module les objectifs attendus et les outils déployés. Chaque stagiaire se présente également aux autres succinctement.

Module 2 : Le processus de vente et ses différentes étapes

Afin d'analyser le processus de vente de la prospection jusqu'à la finalisation, différents types de vente sont présentés au stagiaire dans différents contextes (Face à face, téléphonique, face à plusieurs prospects ...). Cette analyse vise à mettre en évidence les techniques nécessaires pour une vente efficace. Différents exemples. A partir de situations professionnelles, le stagiaire doit préparer une situation de vente et le présenter. Plusieurs contraintes sont posées : clarté, pensée synthétiques et cohérente. Un premier débriefing est réalisé.

Objectif : Connaître les différentes phases d'un processus de vente

Module 3 : Se préparer à la vente et décrocher un rendez-vous

En petit groupe, les stagiaires sont initiés à des techniques de relaxation, de respiration afin d'affronter des situations anxiogènes (stress, timidité...). A travers ce module, les candidats auront l'opportunité d'apprendre à mieux connaître leur langage corporel. Selon les situations, un travail sur l'argumentaire commercial sera également effectué. Des notions telles que le « bénéfice client », « la reformulation positive », « l'elevator speech », « l'argumentation persuasive » seront au cœur de ce module. Le stagiaire est également initié à des techniques d'approches téléphoniques, de visu ou numériques. Ce module se termine par la mise en place de stratégies d'accroche, et de prise de rendez-vous.

Objectif : Apprendre à gérer sa communication non verbale, et, à la transposer à la démarche commerciale.

Module 4 : Vente, négociation et optimisation

Ce module repose sur un approfondissement des techniques de vente en passant par la mise en avant du produit et sur les manières de dynamiser l'échange commercial. Il s'agit d'apprendre à savoir se positionner dans l'échange, s'adapter au contexte, et se mettre astucieusement en « position de force ». Certains modèles psychologiques (Analyse Transactionnelle, PNL) seront présentés au stagiaire en complément. Ce module est rythmé par des simulations et des études de cas.

Objectif : Optimiser sa puissance de vente et être force de propositions.

Module 5 : Le Média training : un outil pour doper vos qualités commerciales

Par l'élaboration d'un protocole de préparation pour la vente, le stagiaire doit mettre en place des stratégies de comportement verbal et non verbal. Le but de ce module est d'aider le stagiaire à développer un discours synthétique avec un style original, à l'image de sa personnalité et de ses convictions. Par le biais de simulations, de tests, le stagiaire est sollicité intensivement afin de développer des aptitudes face à de situations nouvelles dans des contextes de vente.

Objectif : Permettre au stagiaire de prendre conscience de l'image qu'il dégage, et de pouvoir l'adapter à la situation.