Professionnaliser vos techniques de vente et de prospection

Modalité : Présentiel

Durée : 2 jours (14 h)

Tarif : 3 200 € HT

Effectif : 12 participants maximum

Délai d'accès : Variable selon la personnalisation de la formation. Un délai vous sera communiqué à l'issue de l'étude du recueil des besoins.

Format à distance possible : le déroulé est alors reconçu pour la classe virtuelle. Nous consulter.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Mettre en œuvre les étapes du parcours client BtoB
- Réussir votre prospection BtoB
- Réussir vos rendez-vous R1 en BtoB
- Réussir vos rendez-vous R2 en BtoB

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les étapes du parcours
- Acquérir les réflexes pour réussir vos rendez-vous R1 et R2
- Comprendre comment occuper l'espace commercial post-vente

PUBLIC VISÉ

- Commerciaux et managers commerciaux BtoB

PRÉREQUIS

Aucun

CONTENU DÉTAILLÉ

Les phases de la prospection

Les phases de vente / négociation

Les phases du SAV (expérience client, vente additionnelle)

Élaborer la cartographie de votre prospect ATELIER / MISE EN PRATIQUE

- L'activité, les décideurs et leurs coordonnées
- L'actualité du prospect et les perspectives de son secteur d'activité
- Les méthodes permettant d'optimiser les recherches d'informations sur les prospects
- Atelier Cas pratique : élaborer la cartographie d'un de vos prospects

La prise de contact ATELIER / MISE EN PRATIQUE

- Les différentes approches (mail, téléphone, autres)
- Le mail centré client « toi-moi-nous »
- Atelier Cas pratique : rédiger le mail « toi-moi-nous » de votre prospect

Savoir présenter votre valeur ajoutée et vous différencier

Savoir réaliser une découverte centrée client ATELIER / MISE EN PRATIQUE

- La marguerite de la découverte en mode approche globale
- Atelier Jeux de rôle : s'entrainer à présenter sa valeur ajoutée et se différencier
- L'approche globale d'un prospect vs celle d'un client
- Maitriser les techniques de questionnement
- Atelier Cas pratique : rédiger ses questions de découverte
- Atelier Jeux de rôle : s'entrainer à réaliser son R1

Savoir reformuler les besoins identifiés ATELIER / MISE EN PRATIQUE

- Atelier Jeux de rôle : s'entrainer à reformuler en mode « centré client »

Savoir argumenter vos solutions en restant centré client ATELIER / MISE EN PRATIQUE

- Atelier Cas pratique : construire son argumentaire « centré client »
- Atelier Jeux de rôle : s'entrainer à argumenter « centré client »

Comprendre la différence entre convaincre et persuader ATELIER / MISE EN PRATIQUE

- Atelier Cas pratique : compléter son argumentation avec des arguments « persuader »
- Atelier Jeux de rôles : s'entrainer à persuader le client et/ou prospect

Savoir traiter les objections et garder le lead en toute situation ATELIER / MISE EN PRATIQUE

- Atelier Jeu : la bataille des objections
- Les techniques qui permettent de garder le lead en toute situation
- Atelier Jeux de rôle : s'entrainer à garder le lead en traitant les objections

Quelle périodicité de contact post-vente ?

Quel contenu de contact post-vente ? ATELIER / MISE EN PRATIQUE

- Atelier Rédaction d'un plan d'action d'application terrain post-formation

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Ateliers
- Cas pratiques
- Mises en situation

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Fiches mémos synthétiques fournies soit au cours de la formation soit en format digital téléchargeable

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation des connaissances en amont de la formation
- Évaluation des connaissances pendant la formation
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation avec évaluation de l'atteinte des objectifs

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Pour tenir compte de toutes les formes de handicap, nous étudions avec vous et avec le lieu de dispense de la formation les aménagements permettant à chacun de participer dans de bonnes conditions. Pour

préparer au mieux cet accueil, merci de nous contacter 15 jours avant la formation à l'adresse handicap@changingup.fr. Référent handicap : Marc Fazio.

MOYENS ET INSCRIPTION

Contactez-nous pour définir vos besoins et recevoir une proposition.