

Vendre en B2B : libérez la puissance de l'intelligence émotionnelle

Modalité : Présentiel

Durée : 4 jours (28 h)

Tarif : 6 400 € 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

- Déclencher la connexion émotionnelle pour captiver vos prospects dès le premier contact
- Utiliser la force des émotions pour influencer et persuader vos prospects et vos clients B2B
- Libérer la puissance émotionnelle pour conclure plus de ventes et booster vos résultats

■ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Créer une première connexion émotionnelle forte pour ouvrir la relation avec votre prospect / client
- Conduire un entretien de découverte (R1) qui fait émerger les vraies motivations émotionnelles du prospect / client
- Piloter un entretien de proposition de valeur et de closing (R2) en connectant solutions et émotions pour déclencher la décision

■ PUBLIC VISÉ

- Commerciaux et managers commerciaux

■ PRÉREQUIS

Une première expérience commerciale est requise

■ CONTENU DÉTAILLÉ

Les enjeux de la vente émotionnelle

Maîtriser l'entrée en relation avec un prospect

La boîte à outils de l'entrée en relation avec un prospect **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

Les différentes techniques d'entrée en relation en utilisant l'intelligence émotionnelle **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

Organisez votre prospection

Susciter le levier de décision de vos prospects / clients grâce à l'intelligence émotionnelle dès l'entretien de découverte (R1)

Savoir présenter votre valeur ajoutée et vous différencier **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

Faire émerger les vraies motivations émotionnelles du prospect / client **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

Embarquer la décision de vos prospects / clients grâce à une proposition de valeur boostée par l'intelligence émotionnelle (R2) **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

■ 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.