

PROSPECTER, VENDRE ET NÉGOCIER : AMÉLIORER SA POSTURE COMMERCIALE

Qualiopi
processus certifié


 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE



PROGRAMME DE FORMATION

Marketing / Vente

3,5 JOURS / 24,5 HEURES

PROGRAMME DE FORMATION

Type de compétence : transverse

Action de formation

Catégorie : Business

Sous-Catégorie : Marketing / Vente

Document remis au stagiaire avant son inscription (Article L 6353-8 du Code du Travail)

Objectifs de la formation

A l'issue de la formation le bénéficiaire sera capable de

- Adopter une posture commerciale face à des clients en B to B ou en B to C
- Défendre les intérêts de son entreprise, de son produit et négocier dans les meilleures conditions
- Organiser sa prospection et développer ses aptitudes de chasseur
- Fidéliser, entretenir une relation commerciale saine et prospère

Durée : 3,5 jours (24,5 heures)

Horaires : 9h30 - 12h30 & 13h30 - 17h30

Prérequis :

Comprendre et parler le français. Faire partie du public visé. Le bénéficiaire doit disposer d'un ordinateur connecté à internet et/ou d'un smartphone.

Validation des prérequis :

Les prérequis sont validés par un questionnaire préalable à la formation entre le demandeur, le bénéficiaire et le formateur.

Publics visés :

Professionnels amenés à intervenir dans la relation commerciale ou en cours de prise de poste sur des fonctions de développement.

PROGRAMME DE FORMATION

Modalité de formation :

Présentiel en intra et distanciel.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention est signée et l'acompte versé.

Les délais d'accès à l'action sont : entre 15 et 30 jours ouvrés

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Nous contacter, nous étudions au cas par cas les compensations nécessaires.

Tarif :

Cette formation est dispensée pour un coût de 2 765 euros HT (+frais pédagogiques : 240€ HT) soit 3 005 € HT soit 3 606 € TTC (taux de tva 20%). (+ frais de déplacements, hébergement et restauration éventuels)

Méthodes pédagogiques :

Affirmative, active et expositive.

Moyens pédagogiques :

Exposé / Cas pratiques

Ressources pédagogiques :

Support de cours

Moyens techniques :

Ordinateurs, outils de visioconférence, bureau ou salle de réunion, vidéoprojecteur, paperboard.

Modalités d'évaluation de la satisfaction :

Questionnaire de satisfaction à chaud

Modalités d'évaluation des acquis

QCM / Quiz + Cas pratique

PROGRAMME DE FORMATION

Sanction de la formation :

Attestation de formation

Justificatifs de réalisation et d'assiduité :

Signature d'une feuille d'émargement par le formateur et le bénéficiaire par demi-journée et/ou par séquence de formation, Production des exercices réalisés avec corrections du formateur.

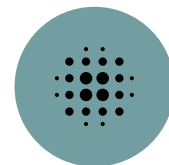
Contact administratif :

Elisabeth ALABRE 06 49 51 12 69 - formation@stratecomm.fr

Contact pédagogique :

Cécile PAVAGEAU : 06 44 11 35 07 - c.hennequin-pavageau@stratecomm.fr

MODULES & SEQUENCES



JOUR 1

1

STORYTELLING, POSTURE ET PITCH

Objectif du module : A l'issue du module, le bénéficiaire sera capable d'appréhender les grandes étapes de la relation commerciale et d'adapter sa posture et son discours.

Valoriser son entreprise, son produit, son activité

Préparer son entrée en relation

Pitcher efficacement

2

CIBLES - PERSONA - OBJECTIFS & STRATEGIE

Objectif du module : A l'issue du module, le bénéficiaire sera capable de définir une stratégie de conquête commerciale et de cibler ses recherches

Définir ses cibles et organiser sa prospection

Définir ses priorités et ses objectifs

Définir ses moyens d'approche

JOUR 2

3

PARTIR EN CHASSE : LA PROSPECTION

Objectif du module : A l'issue du module, le bénéficiaire sera capable de comprendre les ressorts de l'approche commerciale
Qualifier ses interlocuteurs pour franchir les barrages et obtenir des rendez-vous à potentiel

Susciter l'intérêt et accrocher son interlocuteur

L'utilisation de LinkedIn en prospection

4

DE LA NÉGOCIATION À LA VENTE

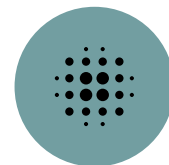
Objectif du module : A l'issue du module, le bénéficiaire sera capable de comprendre les différentes étapes d'une vente et les mécanismes permettant de convertir.

Ecoute active et compréhension du besoin et de la motivation

Conseiller, convaincre, négocier

Lever les objections

Aider le client dans sa décision



JOUR 3

5

FIDÉLISER ET PÉRENNISER

Objectif du module : A l'issue du module, le bénéficiaire sera capable de comprendre que la posture commerciale ne s'arrête pas à la signature du contrat.

Entretenir la confiance et la satisfaction

Gérer les situations difficiles

Vivre avec sa concurrence : la surveiller et s'en enrichir

6

RENFORCEMENT PAR MENTORAT INDIVIDUEL

sur 7 semaines

Objectif du module : Accompagner les bénéficiaires individuellement dans leur prise de fonction sur 7 semaines avec un entretien par semaine.

VOS FORMATEURS



VALÉRIE MOREAU

« J'ai été commerciale pendant 10 ans avant de m'installer pour la 1ère fois en freelance. Devenir entrepreneure m'a ouvert les yeux sur la difficulté que l'on peut éprouver à se vendre, à parler de soi à se rendre visible.

Mon expérience d'animatrice du réseau d'entrepreneures Bouge ta boîte et l'accompagnement à ce titre de centaines d'entrepreneures dans tous les domaines d'activité, n'a fait que confirmer la nécessité pour beaucoup de se faire accompagner.



CÉCILE PAVAGEAU

Formée à Sciences Po Bordeaux, j'ai assuré des fonctions de développement pendant plus de 10 ans, essentiellement sur des business model en B to B et BtoBtoC. Véritable développeuse dans l'âme, je suis rompue aux outils du webmarketing avec une fibre digitale extrêmement marquée.



STRAT&COMM

Stratégie - Marketing - Développement
Recrutement - Formation

STRAT&COMM Formation

Château de Lagravade, 47390 LAYRAC | Numéro SIRET: 90251482700010 | 7022Z | TVA intracomm FR80902514827

Numéro de déclaration d'activité: NDA 75 47 01669 47 auprès du préfet de région Nouvelle Aquitaine