HM FORMATION

Programme de formation

Préparer efficacement ses rendez-vous commerciaux

Durée : 21 h

Objectifs : Préparer un argumentaire efficace et définir sa posture commerciale avant ses rendez-vous commerciaux

Pré-requis : Une très bonne connexion internet est requise pour le format distanciel synchrone

Public : Vendeurs, Commerciaux, Technico-Commerciaux

Modalités techniques, pédagogique et d'encadrement :

En format présentiel :
Salle équipée avec video-projecteur (ou TV) et paperboard. Connexion WIFI.
En cas de formation intra-entreprise, les moyens techniques décrits ci-dessus doivent représenter une référence idéale.

En format distanciel : synchrone avec le formateur via Zoom ou outil équivalent (télé-présentiel).

Autodiagnostic
Test de personnalité
Méthode interactive
Ateliers et mise en situation autour de cas pratiques
Jeux de simulation et jeux de rôles filmés
Débriefing et commentaires points forts/pistes d'amélioration
Conseils personnalisés

Modalités d'évaluation des connaissances ou d'appréciation des résultats de l'action de formation : Tests pratiques complété par une auto-évaluation des acquis de formation.

Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants : Fiche d'évaluation à chaud à l'issue de la formation. Et à froid plusieurs mois après la formation pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle.

Modalité de suivi de l'action de formation : Feuille d'émargement co-signée par demi-journée ou séance de formation.

Détail du programme :

S'INFORMER SUR LA STRATEGIE COMMERCIALE DEFINIE

Qu'est-ce que le P.A.C. ?
Les objectifs
Les moyens d'actions
Le cœur de cible
La durée définie

ETABLIR UN PLAN DE PROSPECTION

Collecter les informations sur un prospect : chiffre d'affaires, évolutions, affaires en cours, litiges, l'historique relationnel.
La concurrence.
Ateliers

PREPARER SON ARGUMENTAIRE

Déterminer les différentes caractéristiques du produit ou service.
Identifier les avantages et les bénéfices.
Connaître le positionnement du produit ou service sur le marché.
Définir une proposition de vente attractive.
La méthode C.A.P.
Le SONCAS
Ateliers

PREVOIR LES OBJECTIONS DU CLIENT

Les différents types d'objections.
Rebondir en cascade en développant son argumentaire.
La qualité du questionnement et la réponse spécifique.
Préparer efficacement la négociation tarifaire (remises, rabais, politique de fidélisation, cadeaux produits ou services…).
Ateliers

PLANIFIER SES DEPLACEMENTS

Les différentes tournées commerciales
Les outils de gestion des tournées de commerciales
Les bénéfices d'une tournée commerciale bien préparée
Ateliers

PREPARER SON RDV

Se préparer psychologiquement
Se préparer matériellement
Ateliers

Sanction de la formation : Attestation de formation (L.6353-1 du Code du travail)