

Formation Techniques de vente INTER 2 J

Développer la performance commerciale des commerciaux itinérants

Durée : 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des stagiaires

- Technico-commerciaux itinérants juniors
- Technico-commerciaux itinérants en prise de poste
- Chargés ou ingénieurs d'affaires juniors

Prérequis

- Aucun

Objectifs pédagogiques

- Connaître les principes et outils de la communication commerciale
- Décrypter les phases d'un entretien de vente du premier contact à la conclusion et fidélisation
- Développer la prospection et le chiffre d'affaires grâce aux techniques de vente

Contenu de la formation

- Savoir mieux communiquer pour mieux vendre
 - Reconnaître et décrypter les communications verbales et non verbales
 - Développer un langage positif en toutes circonstances
 - Connaître et pratiquer les grandes techniques de vente interactives
 - Développer son "art" de poser des questions avec la méthode I.V.E.
- Préparer et maîtriser ses entretiens de vente
 - Reconnaître les différentes phases d'un entretien de vente
 - Formuler des propositions adaptées aux attentes des clients et conformes aux objectifs de son entreprise
 - Renforcer la finalité commune avec ses clients pour mieux vendre
- Etre à l'aise en prospection pour mieux performer
 - Développer sa stratégie d'accroissement de son chiffre d'affaires et/ou de sa marge
 - Maîtriser les techniques de prospection : de la qualification à la conversion
 - Créer des scénarios pour les premiers contacts (téléphone et face à face)
 - Connaître et utiliser la règle des "5 x 20"
 - Construire des argumentaires technico-commerciaux pour se différencier

- Appliquer les techniques de vente adaptées à la situation et à l'acheteur
 - Utiliser les techniques de vente au cours des 3 phases de la négociation
 - Identifier les principales typologies d'acheteurs
 - Savoir traiter les objections les plus communes aisément
 - Gérer les conflits commerciaux par la négociation
 - Apprendre à conclure dans l'intérêt mutuel des parties pour fidéliser

Organisation de la formation

Formateur

Richard Oberti - Consultant formateur Directeur associé H2R Formation et Conseil

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques.
- Etude de cas concrets.
- Quiz en salle online sur plateforme collaborative.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation à chaud sur l'extranet dédié de chaque stagiaire.
- Formulaire d'évaluation de la formation à froid sur l'extranet dédié de chaque stagiaire.
- Attestation descriptive personnalisée de fin de formation.