

"5 cartes s'il vous plaît"



Vendre -> Techniques de vente -> Vente -> Processus de Vente - Partie 2

Secteur d'activité :

Tous types de secteur d'activité

présentiel



Public concerné :

Toute personne qui mène des entretiens de vente

Objectifs :

Vous voulez gagner en aisance dans vos négociations commerciales et concrétiser plus d'affaires ? Après cette formation de commercial vous saurez présenter une solution à un prospect en valorisant les avantages et bénéfices qu'elle représente pour lui.

Suite à cette formation professionnelle commerce vous saurez chiffrer la solution que vous proposez et argumenter tous les bénéfices de celle-ci par rapport aux attentes du client.

La solution produit / service ayant été validée, avec cette formation négociation vous allez apprendre à argumenter sur les avantages et bénéfices de l'ensemble de l'offre. Vous allez mettre en avant le produit - le financement - les assurances - les services. Vous maîtrisez alors la technique de vente globale.

Après cette formation business développer vous maîtriserez la négociation commerciale. Vous négociez en défendant vos marges par la technique des 80/20 et de la contre-partie.

Durée :

2 jours

14 heures
présentielles

Enjeu :

Convertir plus de prospects

Pré-requis :

Avoir suivi le Module 1 "Questions pour un champion"

Nombre de participants :

Vidéo Coaching : 6 Présentiel : 10

Coût de la formation : prix HT

Vidéo 1 heure

-

Coaching à distance
2 heures

-

Présentiel 2 jours 1 890 €

frais de vie par jour : 25 €

dîner & hébergement : nous consulter

Méthodes pédagogiques :

Présentiel

Évaluation des compétences en entrée et fin de formation (Quizz ou entretien) Apports théoriques en plénière - Jeux de rôle pour les mises en application - Feed-back du groupe et du formateur - Suivi à froid à 6 mois

Type de formation :

présentielle

Points forts Des contenus opérationnels immédiatement transposables dans votre quotidien pour un retour sur investissement

Programme :

Présentiel

Votre niveau de maîtrise des compétences du module de formation est validé par un quizz en début de formation.

JOUR 1

Présentation de l'offre : Après ce chapitre vous saurez : Présenter votre offre au client. Valoriser les avantages et bénéfices qu'elle représente par rapport au SONCASE du client.

Le formateur dispense les apports théoriques sur les notions en lien avec le chapitre. Il les renforce par des mises en pratiques : Sketch de vente - Présentation et argumentation d'une offre

Validation des acquis de compétences du chapitre par l'évaluation du formateur

Chiffrage de la solution : Après ce chapitre de cette formation vente vous saurez valoriser votre chiffrage. Vous mettez en avant les avantages et bénéfices qu'elle satisfait dans leur globalité par rapport au SONCASE du client.

Le formateur dispense les apports théoriques sur les notions en lien avec le chapitre. Il les renforce par des mises en situation : Rédaction d'argumentaires CAB / CAP - Sketchs d'argumentation

JOUR 2

WARM-UP de début de journée = Rappel des notions vues la veille
Négociation commerciale : à l'issue de ce chapitre de cette formation à la vente vous saurez comment négocier dans un esprit gagnant / gagnant. Vous saurez défendre vos marges en négociant par étapes et en argumentant sur les avantages de vos produits et services.

Le formateur dispense les apports théoriques sur les notions en lien avec le chapitre. Il les renforce par des mises en situation : La négociation 80 / 20 - La méthode Top / Down - Les contre-parties
Validation des acquis de compétences du chapitre par l'évaluation du formateur

Engagement : Enfin, après cette formation vendeur conseil vous saurez comment pousser vos interlocuteurs à s'engager.

Le formateur dispense les apports théoriques sur les notions en lien avec le chapitre. Il les renforce par des mises en situation : Sketchs sur l'engagement avec mise en œuvre de la Contrepartie - le 50 / 50 - la Balance

Validation des acquis de compétences du chapitre par l'évaluation du formateur

Programme :

Méthode d'évaluation des acquis :

Evaluation permanente des acquis sous forme d'exercices de synthèse

Document d'évaluation de la satisfaction "à chaud"

QCM d'évaluation des connaissances en début de formation et de

Validation des acquis en fin de formation (ou tests pratiques)

Attestation de formation individuelle - Attestation de fin de stage

Suivi des acquis de la formation à 6 mois après la formation

Avantages ASERTIVO FORMATION :

Auto-diagnostic de la cohérence des besoins du stagiaire avec la formation

Une formation basée sur la mise en pratique

Certification ASERTIVO FORMATION :



Enregistré en Préfecture ss le n° 82420254842
Validé DataDock et Certifié Qualiopi pour les
organismes payeurs

Formateur - Intervenant :



Fabrice GRAIN Consultant-Formateur - Gérant de Asertivo depuis mai 2010

Après 20 ans dans la vente et le management B to C et B to B, forme et accompagne toute personne ou équipe qui souhaite développer son potentiel commercial ou managérial. Convaincu que la performance durable en entreprise passe par la qualité des relations et des interactions - est certifié au Process Communication Model®

Certification du formateur :



ICPF
Certification **PRO**
Formateur Expert



ICPF
Certification **PRO**
Consultant Agréé

Dates de formation :

11 & 12 Janvier

03 & 04 Mars

27 & 28 Mai

Disponibilités et autre dates, nous consulter

13 & 14 Septembre

21 & 22 Octobre

02 & 03 Novembre

Référence de la formation :

"Vendre"

Réf

TECHVTE02

Contact :

ASERTIVO - Formation

Hélène

06 48 76 31 40

formation@asertivo.fr

Les clients qui ont consulté cette formation ont également consulté :

"Merci Patron"

"Communiquer"

Réf COACH01

"Un profil de star"

"Communiquer"

Réf LINKED01



Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap sous réserve d'une étude en lien avec l'AGEFIPH. Merci de nous contacter. Notre réseau handicap peut également vous apporter les réponses que vous cherchez, nous vous mettrons en contact