

PARTICIPANTS / PRE-REQUIS :

Technico commerciaux

Commerciaux

Prérequis : Fondamentaux de la vente, qualités relationnelles, bonne élocution.

OBJECTIFS :

- Développer un fichier
- Créer de la valeur : prospecter
- Fidéliser la clientèle

DUREE ET LIEU :

2 jours soit un total de 14h

Lieu d'animation : sur le site du client ou dans nos locaux à Mérignies

METHODES :

Formateur : Mon objectif est d'aider les entreprises à améliorer les compétences des collaborateurs. Je mets en éveil les connaissances en utilisant l'aspect psychologique et émotionnel. Toutes mes formations sont accompagnées d'un coaching personnel. L'individuel dans le collectif ; Des apports théoriques et pratiques pour une application rapide en milieu professionnel. Optimiser la formation.

TYPE D'ACTION :

Développement et entretien des connaissances

PROGRAMME :**Jour 1 Matin :****1. Fichier client**

- Décrypter un fichier client
- Comprendre, définir les besoins et calculer pour atteindre les objectifs
- Organiser son planning de manière efficace
- Techniques de prise de RDV
- Etude de cas

Jour 1 après midi**2. Préparation dossier client**

- Découvrir son client, son besoin, son environnement, sa clientèle, sa manière de communiquer

3. Négociation

- Déroulement : les étapes incontournables,
- Présentation, timing de l'entretien, validation du client, analyser le profil client, découverte, traitement des objections, reformulation, solutions, annonce du prix comportements, Closing
- Les différentes techniques de vente
- **Jeux de rôles**

Jour 2 matin**4. Suivi des clients élaboration d'un plan d'action**

- Up selling
- Ajustement des calculs de l'atteinte des objectifs

5. Posture

- Comportements
- Intelligence émotionnelle
- Gérer les différents profils

Jour 2 après Midi**6. Prospection**

- Churn (taux d'attrition)
- Techniques de prospection : tel et terrain
- Stratégie
- Supports de prospection
- Préparation
- Négociation
- Suivi
- Jeux de rôles

QCM

- QCM complété par les stagiaires
- Correction apportée en groupe

Remplissage de l'enquête de satisfaction
