Développer son sens commercial

Durée : 2 jours.

Public :

Commerciaux, techniciens, acheteurs, toute personne souhaitant développer son esprit commercial ou bien comprendre les règles de fonctionnement de base d'un commercial. Derniere MAJ : Avril 2024

Objectifs :

S'imprégner des attitudes fondamentales de la relation commerciale, acquérir un sens de la présentation et de la vente. Comprendre la segmentation clientèle et les attentes, garder sa clairvoyance pour ne pas perdre une opportunité.

Pré-requis :

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

Méthodes :

Des jeux de rôles destinés à simuler des situations opérationnelles permettront avec l'apport de l'outil vidéo, d'évaluer les points forts et les points à améliorer de chaque participant. Analyse de cas et conseils personnalisés.

Evaluation :

L?évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire.

Derniere MAJ : Avril 2024

Réussir le premier contact avec le client

Qu'est-ce que la démarche commerciale
Poser le cadre
Psychologie de la vente et psychologie du client
Mentalité et attitudes fondamentales dans la satisfaction des besoins du client

Développer mes aptitudes à communiquer

Mieux me connaître pour mieux comprendre les autres
Repérer mon mode de fonctionnement
Identifier mes points forts et mes points de progression
La communication non verbale
La composante émotionnelle : créer un climat de confiance
L'écoute active et les techniques de reformulation
S'exprimer avec des mots clairs et positifs, intégrer les mots de l'interlocuteur

Développer un argumentaire

En s'appuyant sur les besoins identifiés
Savoir mettre en avant les points forts de l'offre
S'adresser à un auditoire
Ne pas en nier les points faibles et les utiliser
Forces et faiblesses : concurrence, rapport qualité / prix, environnement

Savoir conclure

Générer un climat relationnel de sécurité
Les stratégies de prise de décision
Inscrire la démarche commerciale dans le temps
Développer une relation de partenariat

Identifier les étapes clés de la démarche commerciale

Découvrir et recueillir les besoins et attentes / motivations
Argumenter et mobiliser l'attention du client
Présenter le produit ou service
Transformer un langage technique en langage commercial
Négocier et conclure une affaire

Adapter son comportement aux situations difficiles

Quand et comment conclure
Comprendre tous les types de besoins psychologiques
Garder sa clairvoyance face aux réactions pour mieux rebondir

Modalités d'accès : Adeos valide avec le candidat, qu'il possède bien les compétences et les prérequis nécessaires au suivi de la formation.
Délais d'accès : Nous contacter.
Accessibilité aux personnes handicapées : Nos locaux sont aux normes d'accueil pour les PMR, pour les autres handicaps nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.

adeos
FORMATIONS
contact@adeos-formations.com
T : 04 69 64 72 07
www.adeos-formations.com