

## FORMATION RENFORCER SON ACTION COMMERCIALE (B TO B) | 2 JOURS

Revoir son processus de travail pour développer son taux de transformation, voilà qui fait un bien fou, aux commerciaux et aux résultats de l'entreprise... 2 jours pour devenir plus performants commercialement.

### Organisation de la formation :

- ✓ Intra en présentiel (dans vos locaux)
- ✓ Intra en visioconférence
- ✗ Inter en présentiel
- ✗ Inter en visioconférence

**Code module :** 483

**Durée :** 2 jours / 14 heures

**Composition du groupe :** De 2 à 12 personnes

**Pré-requis :** Aucun

**Public :** Tout personnel commercial

**Accès handicapés :** Nous consulter pour adapter les modalités de mise en oeuvre

### Objectifs pédagogiques :

- Acquérir les réflexes pour accrocher, convaincre et conclure au téléphone
- Concilier son savoir-faire technique avec son savoir-être et son savoir être
- Développer son charisme commercial
- Identifier ses axes personnels de développement commercial
- Acquérir/se réapproprier les techniques de vente par téléphone

### Méthodes pédagogiques :

- Réflexion et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange
- Etudes de cas et mises en situation
- Validation des acquis par des questionnaires, tests d'évaluations
- Remise d'un support de cours par voie dématérialisée à l'issue de la formation

### Modalités et délais d'accès :

- Délai de réponse à la demande de devis : 48 heures après prise de contact par téléphone, e-mail ou formulaire

### Suivi de la formation :

- Feuille de présence élargée par demie-journée

### Modalité d'évaluation :

- Questionnaire d'évaluation

### Moyens et assistance pédagogiques

(si formation à distance) :

- Formation par visioconférence, type classe virtuelle, avec assistance technique et pédagogique synchrone
- Matériel requis : ordinateur avec webcam, micro et casque ou hauts parleurs + connexion internet
- Chaque participant doit disposer d'une adresse internet valide

## P R O G R A M M E

### 1- Mieux se connaître pour mieux vendre

Identifier son profil commercial et relationnel

Quels sont mes atouts à renforcer et à privilégier dans ma communication et mon efficacité commerciale pour faire passer mes messages et renforcer mon impact auprès de mon client par téléphone ?

### 2- Améliorer son savoir-faire commercial

Passer les « barrages secrétaires »

Pratiquer les trois outils de l'entretien commercial : Écouter activement

Questionner

Reformuler pour revalider les points d'accord

### 3- Améliorer son savoir-être et développer son leadership commercial

Tirer profit de sa voix pour rassurer ou éveiller l'intérêt : le débit, l'articulation, l'intonation

Eviter les mots vagues et parasites/employer les mots positifs

Ne pas confondre convivialité et familiarité

### 4- Maîtriser son argumentation

Argumenter « ici et maintenant » auprès de son client, selon ses objectifs et ses motivations (SONCAS)

Adapter le discours : les techniques appliquées de l'argumentation générale au bénéfice client

Construire son argumentation et mettre en valeur chaque argument

Traiter les objections : comment réagir, les analyser, les traiter

Obtenir une contrepartie à toute concession

### 5- Conclure en engageant les actions futures

Obtenir l'adhésion sur la solution proposée

Confirmer l'accord par la reformulation positive

Conclure de façon constructive