

PROFESSION COMMERCIAL.

Vous apprendrez à identifier les attentes des clients, à analyser votre portefeuille clients pour construire un plan d'action, et à maîtriser les règles de la négociation.

Durée

35.00 heures (5.00 jours)

Profils des apprenants

- Vendeur,
- Ingénieur commercial
- Technico-commercial
- Attaché commercial.



Pré-requis

Aucun prérequis.

Accessibilité et délais d'accès

Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présence VS taux d'abandon, taux de satisfaction à chaud & à froid, autoévaluation de fin de formation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES.



- Identifier les attentes des clients et comprendre le parcours client.
- Construire un plan d'action après l'analyse du portefeuille clients.
- Établir des objectifs et prévoir des marges de négociation.

CONTENU DE LA FORMATION.



Module 1 : Conduire efficacement un entretien de vente (3 jours)

- Structurer la démarche commerciale en identifiant les attentes des clients.
- Préparer les visites en déterminant l'objectif commercial et en recueillant les informations essentielles.
- Réussir la prise de contact avec le client en se présentant efficacement.
- Connaître les besoins du client, argumenter pour convaincre, traiter les objections, et conclure la vente.
- Mise en application pratique : construction de bonnes questions, d'arguments commerciaux, et de réponses aux objections.

Module 2 : Structurer son activité commerciale et optimiser ses rendez-vous (2 jours)

- Construire le plan d'actions commerciales en faisant l'état des lieux du portefeuille clients.
- Prendre des rendez-vous utiles par téléphone en qualifiant les prospects.
- Gérer le temps et les priorités commerciales en organisant son action.
- Intégrer les réseaux sociaux dans son approche pour une meilleure visibilité.
- Mise en application pratique : construction de la matrice de priorisation, scénario d'appel, et profil digital attractif.

Module 3 : Maîtriser les règles de la négociation commerciale (3 jours)

- Préparer et anticiper efficacement la négociation commerciale en établissant des objectifs et en prévoyant des marges de négociation.
- Démarrer efficacement la négociation en rééquilibrant le rapport de force commercial.
- Obtenir en cours de négociation en exigeant des contreparties et valorisant les concessions.
- Engager le client vers la conclusion en utilisant des techniques de pré-fermeture.
- Bien négocier même dans les situations difficiles en repérant les pièges et en restant ferme sur les objectifs.
- Mise en situation : micro-situations pour gérer les cas difficiles, grand jeu de rôle de synthèse en compétition pour décrocher une affaire.



Module 3 : Stimuler l'engagement et l'implication de l'équipe

A. Accompagner les commerciaux sur le terrain

- Définir les objectifs d'accompagnement : coaching, perfectionnement, appui.
- Clarifier les rôles pour ne pas court-circuiter les vendeurs.
- Structurer les débriefings et assurer le suivi.
- Exercice pratique : Plan d'amélioration d'un vendeur.

B. Animer des réunions commerciales dynamiques

- Préparer efficacement le contenu et le rythme.
- Stimuler la participation et initier des entraînements pratiques.
- Utiliser les outils digitaux pour l'animation hybride.
- Exercice pratique : Planification d'une réunion à venir.

C. Recruter les bons profils pour renforcer l'équipe

- Identifier les facteurs d'attractivité du poste.
- Définir la fiche de poste, trier les candidatures et mener les entretiens.
- Exercice pratique : Rédaction d'une fiche de poste complète.



Moyens pédagogiques et techniques

En présentiel : • Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation • Documents supports de formation projetés • Etudes de cas concrets • Quizz et activités collectives en salle • Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

En distanciel : • Classes virtuelles via l'interface Digiforma ou Livestorm • Support de formation partagé • Activités d'entraînement en synchrone

ORGANISATION DE LA FORMATION.

Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique maîtrise l'ensemble des sujets proposés à la formation. Nous construisons nos programmes en identifiant les besoins en compétences des futurs apprenants et en collaboration avec nos experts métiers. Axio Formation repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel.

Nous concevons des formations qualifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

Pour tout besoin lié à la pédagogie, notre référente est Maud: maud.hoffmann@axio-formation.com

Pour tout besoin d'ordre administratif, notre référente est Emilie: emilie.vannieuwenborg@axio-formation.com

Pour toute inscription veuillez remplir le formulaire de contact sur notre site. Vous serez recontacté.e. par notre service commercial. Délai d'accès : 3 semaines

- **Processus** : recueil de besoin, validation prérequis (Entretien et diagnostic initiaux pour adapter le parcours et valider le projet), devis/convention, convocation.

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

- Feuilles d'émargement
- Autoévaluation de niveau en début de formation et fin de formation
- Evaluations d'entraînement tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

FORMATIONS ÉLIGIBLES AU OPCO !