

Conduire un entretien commercial - 2 jours

<p>Intervenant Consultant formateur en développement commercial</p> <p>Durée Journée présentielle 2 jours soit 14 heures</p> <p>Participants Session de 4 personnes minimum et de 12 maximum</p> <p>Lieu Paris Autres lieux possibles</p> <p>Moyens Ordinateur/PC, Vidéoprojecteur, Paperboard, Supports pédagogiques</p> <p>Coût intra A définir</p> <p>Sanction de la formation : attestation de formation</p> <p>Modalités d'accès : Contactez-nous au 01 45 90 14 80 ou contact@altiusconseil.fr</p> <p>Délai d'accès : Nos formations sont réalisées sur mesure. Nous programmerons les dates en fonction de vos contraintes et de nos disponibilités</p> <p>Accessibilité : Certaines salles ne sont pas accessibles aux personnes à mobilité réduite. Contactez-nous en cas de besoins spécifiques</p>	<p>Objectifs de la formation Acquérir les fondamentaux du pilotage d'entretiens commerciaux</p>	<p>Public concerné</p> <ul style="list-style-type: none"> - Commerciaux - Assistant commerciaux - Commerciaux sédentaires - Toutes personnes en relation avec les clients
	<p>Méthodes pédagogiques</p> <ul style="list-style-type: none"> - Apports théoriques et séquence participative, travail en sous-groupe, - Utilisation de supports vidéo - Mises en situation - Cartes Altius Game® 	<p>Objectifs pédagogiques</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser les techniques de vente - Savoir réaliser les différentes étapes d'un entretien commercial - Adopter un comportement commercial dans ses contacts clients - Convaincre son interlocuteur - Valoriser son offre
		<p>Objectifs opérationnels Vendre plus et mieux</p>
	<p>Prérequis : Aucun</p>	<p>Programme</p>
	<p>Connaitre son offre et savoir en parler</p> <p>Dépasser les freins</p> <ul style="list-style-type: none"> - Découvrir vos "croyances limitantes" dans votre approche commerciale - Dépasser ses peurs : les étapes à suivre. <p>Techniques de communication</p> <ul style="list-style-type: none"> - Émetteur / récepteur - Filtres - Communication non verbale <p>Piloter un entretien commercial</p> <ul style="list-style-type: none"> - Phase découverte <ul style="list-style-type: none"> o Attentes latentes, explicites implicites o Les BCO – Besoins – Contraintes – Opportunités - Phase argumentation <ul style="list-style-type: none"> o Méthode CAB – Caractéristique – Avantages – Bénéfices o Le SONCAS – Situation – Idée – Mécanisme – Avantages - Conclusion - Phase réponse aux objections <ul style="list-style-type: none"> o Technique AICVR – Accepter – Identifier – comprendre – Vérifier - Répondre - Phase conclusion <p>A l'issue de la formation il sera demandé aux stagiaires de s'engager sur une démarche de formalisation d'engagement de mise en œuvre de techniques développées en formation</p>	

Version 02 2020