

Dynamiser sa force de vente

Objectifs

- ✓ Développer une image de commerciaux efficaces et professionnels
- ✓ Maîtriser les fondamentaux de la vente
- ✓ Affiner ses techniques de communication
- ✓ Améliorer l'efficacité commerciale par la mise en place d'une organisation rigoureuse

Contenu

- ✓ Comment développer ses compétences commerciales ?
 - Identifier les facteurs qui génèrent la satisfaction client
 - Identifier les compétences/postures d'un commercial professionnel
 - Prendre du recul sur ses pratiques
 - Connaître ses leviers et freins à l'action
- ✓ Quelles sont les 7 étapes clés d'un entretien réussi (Face à face et téléphone) ?
 - Prise de contact
 - Découverte des attentes et des besoins du client
 - Synthèse de la découverte
 - Proposition adaptée
 - Réponses aux objections
 - Conclusion
 - Prise de congés
- ✓ Comment gagner en efficacité ?
 - Les différents niveaux de communication
 - Adapter son discours au profil du client : SONCAS
 - Créer le climat de confiance
 - Poser les bonnes questions
 - Développer son écoute active
 - Savoir diriger l'entretien avec souplesse et détermination
- ✓ Quelles sont les méthodes pour transformer un contact en vente ?
 - Se fixer des objectifs avant l'entretien
 - Affiner son argumentaire
 - Susciter rapidement l'intérêt
 - Franchir les barrages
 - Savoir présenter une solution globale et personnalisée
- ✓ Comment anticiper et traiter les objections ?
 - Utiliser la méthode ECRAC
 - Savoir accepter
 - Déceler les fausses objections
 - Questionner et mieux comprendre les attentes
 - Rebondir



Social
médico social



Habitat
social



Entreprise
privée



Service
public

- ✓ Comment s'organiser pour augmenter son taux de transformation ?
 - Faire le tri dans les actions à mener
 - S'adapter aux créneaux horaires/jours pertinents
 - Evaluer et intégrer les urgences
 - Organiser son suivi de relance
 - Anticiper pour gagner du temps
 - Etablir un tableau de bord
 - Se fixer des objectifs SMART et suivre les résultats

- ✓ Quel plan d'actions personnel mettre en place ?
 - S'auto évaluer pour progresser
 - Définir des objectifs prioritaires
 - Etablir un plan d'actions individuel
 - Fixer les étapes, modalités et échéances

Intervenant

- ✓ A définir

Dates et lieu

- ✓ 1^{ère} session : 19-20 et 27 juin 2019 à Niort
- ✓ 2^{ème} session : 20-21 et 29 novembre 2019 à Niort



Social
médico social



Habitat
social



Entreprise
privée



Service
public