

Essentiels

Objectifs

- Vendre efficacement

Programme

1. Le SWOT commercial (7h)

- La démarche commerciale en place, les objectifs à atteindre, les outils et moyens
- Comprendre le SWOT, son intérêt et sa valeur ajoutée à court, moyen et long terme
- Définir les forces commerciales et en tirer profit
- Définir les faiblesses commerciales et trouver des palliatifs (internes/externes)
- Identifier et analyser les menaces de tout type
- Identifier les opportunités de marché et étudier la mise en oeuvre de celles-ci

Exercices pratiques

- ▶ Tableau d'analyse SWOT commercial
- ▶ Mes axes de progrès

2. L'efficacité commerciale (14h)

- Personal branding : se vendre en tant que professionnel pour mieux vendre son produit
- Rappels sur les cibles, produits, services et canaux de vente

Exercices pratiques

- ▶ Personal Branding

- Les motivations d'achat classiques (SONCAS)
- Trouver des arguments pour chacune des motivations

Exercices pratiques

- ▶ Présentation orale des produits
- ▶ Traitement des objections simples

- L'entretien de vente (CAP)

- ▶ Caractériser le service
- ▶ Argumenter et apporter des preuves de succès
- ▶ Répondre aux objections des prospects ou clients
- ▶ Relever les éléments différenciateurs

Exercices pratiques

- ▶ Retour d'expériences
- ▶ Anticiper les objections
- ▶ Appliquer le C, le A et le P

Suite du parcours

- Gestion de la relation client au quotidien
- Organiser et animer des visites de site/usine
- Techniques de vente perfectionnement

 **Durée**
21h - 3 jours

 **Public**

Technico-commerciaux et commerciaux

Prérequis : Utilisation d'un CRM et maîtrise de la suite bureautique Office. Français ou allemand niveau B2.

 **Modalités**

En face à face et/ou téléphone et/ou visio

Délais. Entrée en formation : en continu toute l'année.

Lieu. La formation peut se dérouler soit **dans vos locaux**, soit **dans nos salles** ou en **visio**.

 **Tarif**

Audit de préformation, support pédagogique, passage du test de connaissances.

Prix Intra par personne :

2 370 € HT (2 844 € TTC)

Sur-mesure. Tarifs intraentreprise, groupes et formules personnalisées (durée, rythme, langue de spécialité sur devis). Contactez-nous !

 **Méthodes**

Mises en situations orales et écrites, vidéos, textes audios, fiches supports, manuels, jeux pédagogiques...Mises en pratique à partir de supports propres au client.

Validation des acquis. Test d'évaluation des acquis et attestation de formation.



Accessibilité. Adaptation de nos méthodes pédagogiques aux situations de handicaps.

Langues. Nos formateurs bilingues et trilingues facilitent votre apprentissage.

