



Public

Commerciaux
Technico-commerciaux
Faisant de la vente en face à face

Durée

3 jours

Méthode pédagogique

Des jeux de rôles et des mises en situations issues du quotidien des participants.

Des supports et exercices spécifiques au secteur de la propriété.

Des ateliers élaborés par le consultant en lien avec l'entreprise à partir de situations concrètes de terrain des participants.

Entre chaque session de formation, élaboration d'une mission personnalisée à atteindre en intersession.

Utilisation d'un carnet de route qui comportera un plan d'action qui accompagnera le participant dans sa démarche et lui permettra de suivre les objectifs visés.

Evaluation & Suivi

Une évaluation à chaud est effectuée à la fin de la formation par les stagiaires à l'aide d'un questionnaire.

A l'issue de la formation, le consultant ECOFAC reste à disposition des participants pour répondre aux questions et/ou difficultés rencontrées lors de la mise en pratique de la formation.

Appréhender l'approche commerciale

OBJECTIFS

- ➔ Aborder sereinement ses freins à l'entretien commercial
- ➔ Se préparer à créer des échanges commerciaux performants
- ➔ Trouver les points de repères et un fil conducteur
- ➔ Conclure des ventes sur la base d'échanges harmonieux

CONTENU

Le seul mot « commercial » peut susciter des appréhensions en particulier lorsqu'il s'oppose à la compétence « technique ». Aborder cette notion permet de relativiser et de donner sa juste valeur à l'acte de vente : faire passer un message positif sur ses produits et conclure des ventes.

Démystifier la vente

- Nous sommes tous « vendeurs » à chaque instant
- La vente et la vie quotidienne
- Stratégie ou intuition ?
- Le triangle de la vente
- Autodiagnostic de votre profil de vendeur
- Découvrir les motivations des acheteurs
- Par où et par quoi commencer ?
- Les compétences techniques au service de son argumentation

Préparer et se fixer des objectifs

- Comment préparer son approche commerciale
- Les bases : préparation matérielle et psychologique
- Comment élaborer son plan de vente et s'entraîner au quotidien ?
- Anticiper sur les moments de stress.
- La définition des objectifs SMART

Les 4 valeurs sûres

- Poser des questions
- Ecouter pour anticiper et traiter les objections
- Reformuler
- Argumenter

Construire votre approche commerciale

- Les étapes clés qui font naître la confiance
- Trouver son style de négociateur
- Maîtriser et « vivre » l'entretien jusqu'à la conclusion

