

Votre contact

Tel : 01 30 08 61 60

Mail : formation@78-91-95.ifrb.fr

Public et Prérequis

Tous
Dans une démarche qualitative et dans un souci de personnalisation de l'action, un questionnaire préalable à l'entrée en formation sera réalisé auprès de chaque stagiaire afin de déterminer très concrètement :

- Son expérience sur le sujet et son niveau de connaissance
- Ses réels besoins
- Les difficultés rencontrées et cas concrets
- Les objectifs individuels et les attentes particulières quant à cette action de formation seront également validés à nouveau, afin de répondre à la réalité et aux exigences du stagiaire.

En cas de personne en situation d'handicap, merci de nous contacter.

Durée

1 journée soit 7 heures

Profil du Formateur

Formateur expérimenté et qualifié

Moyens pédagogiques et supports

- Un livret pédagogique sera remis aux stagiaires de la formation
- La documentation pédagogique proposée aux participants est composée des supports utilisés pendant la formation

Matériels nécessaire

Matériels de bureau ...

Sanction

Questionnaire d'évaluation
Attestation remise aux stagiaires

Coût de formation par stagiaire

320 € HT



Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, le stagiaire saura préparer et mener sa négociation commerciale.

Il maîtrisera les différentes étapes de l'entretien de vente

Il pourra adapter ses techniques de vente à chaque situation client

Le stagiaire saura valoriser son offre pour défendre ses marges et conclure plus facilement ses négociations

Développer sa communication orale augmenter l'impact pour de son discours

- Maîtriser les techniques de communication interpersonnelle
- Préparer son rendez-vous pour gagner en efficacité
- Faire la différence en moins d'une minute avec le pitch
- Utiliser son regard et sa gestuelle pour augmenter l'impact de son discours

Savoir prendre contact pour enclencher le dialogue

- Donner envie par une prise de contact positive et motivante : o Les 4X20
- Réussir le premier contact
- Susciter l'intérêt par une accroche vendeuse
- Créer l'interaction avec le client

Identifier les besoins du client pour adapter son offre

- Mener une découverte complète de la situation, des besoins du client
- Déterminer les motivations réelles
- Questionner le client : techniques et bonnes pratiques
- Écouter activement
- La reformulation, la prise de notes, le silence

Argumenter positivement ses produits ou ses services

- L'argumentation
- Méthode CAPB
- Structure d'un argument solide
- Défendre et argumenter son devis
- Comportement du prospect et du vendeur face au prix
- Les tactiques gagnantes de présentation du prix

Maîtriser les objections client

- Définir les objections
- Identifier la nature des objections
- Les bons réflexes à adopter
- Méthodologie de traitement des objections
- Rechercher la véritable objection
- L'objection prix "trop cher !"
- Assurer la contre partie

Savoir conclure

- Identifier les signaux d'achat
- Traiter la prise de congés en professionnel
- Construire l'avenir de cette relation commerciale

Méthodes et approches pédagogiques

- La formation se veut avant tout pragmatique. Le vécu en entreprise permet d'illustrer de manière concrète les exercices.
-
- La pédagogie se veut interactive avec 80 % de pratique pour 20 % de théorie, celle-ci est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de confrontation d'expériences.
-
- Cette formation comporte :
 - La transmission de connaissances théoriques (10 %)
 - La transmission d'outils pratiques (40 %)
 - Leur application dans des mises en situation (40 %)
 - Une aide sur les difficultés personnelles des stagiaires (10 %)

Évaluation de la formation

Une attention rigoureuse est portée à la qualité des formations dispensées. Ainsi, une évaluation remplie par chacun des stagiaires de la formation, permet de vérifier la conformité de la formation réalisée avec les objectifs et le programme prévus. Elle sert également à apprécier la démarche de l'animateur de formation et à améliorer ainsi, en permanence, toutes nos prestations. Cette évaluation sera transmise au donneur d'ordre.

Un questionnaire à froid sera envoyé aux participants pour évaluer la mise en application de cette formation et ainsi constater l'appropriation professionnelle.

L'IFRB se réserve le droit d'annuler ou reporter la formation si le nombre de stagiaire est insuffisant.

Possibilité de prise en charge par les fonds de formation (OPCO) et par le CPF