

## PROGRAMME DE FORMATION

### « Formation commerciale -

### Améliorer votre prospection et réussir vos entretiens de vente »

#### Objectifs de la formation :

- ▶ Maîtriser les techniques de prospection
- ▶ Optimiser l'impact de ses rdv clients
- ▶ Analyser et comprendre les besoins de ses clients pour répondre efficacement à leurs attentes..
- ▶ Formuler des objectifs SMART
- ▶ Viser la performance

Durée de la formation : La formation est organisée sur 1 journée de 7h.

#### Le contenu de la formation :

Programme 1 jour	
8h45	Présentation du formateur et des stagiaires
9h - 12h15	<p><b>La prospection</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Stratégie de croissance, de consolidation, de renouvellement de clientèle.</li> <li>• Notion de chiffre d'affaires, de part de marché, de stratégie d'une entreprise</li> <li>• Productivité d'une visite : CA/visite ; nombre de visite/an, KPI</li> <li>• Qualifier un prospect: kezako?</li> <li>• Qui est le décideur?</li> <li>• Ciblage précis : critères géographiques, secteur d'activité, taille, fonctions</li> <li>• Construire une grille d'évaluation Compétences – Comportement</li> </ul>
12h15-13h15	Pause déjeuner
13h15 – 17h00	<p><b>Réussir ses entretiens de vente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La vente selon la méthode SIMAC</li> <li>• Techniques de vente : 3QOCCP – l'écoute - la reformulation</li> <li>• Triptyque d'une argumentation gagnante : Caractéristiques/Points forts/ Avantages</li> <li>• La réponse aux objections</li> <li>• Auto-évaluation vs KPI et mind set d'amélioration continue</li> <li>• Exercices et application</li> <li>• Questionnaire de satisfaction</li> </ul>