

COMMENT VENDRE ? FORMATION DE 3 JOURS

Prochaines sessions :

25 -27 JANVIER 2022 ; 23-25 FEVRIER 2022

Durée :

de 9h30 à 17h

Objectifs :

Définition d'un plan d'action commercial individuel et acquisition des compétences commerciales pour le réaliser :

- Connaître et acquérir les techniques de vente (écoute active, questionnement ouvert et fermé)
- Créer un pitch pour se présenter rapidement et efficacement
- Plan de prospection pour trouver de nouveaux clients (recommandation, listing et actions)
- Maîtriser le phoning (grâce à son pitch et à la connaissance de règles simples)
- Mettre en place un système de mailing simple et gratuit

Pré-requis :

Avoir un projet entrepreneurial

Questionnaire préalable à remplir au moins une semaine avant pour des adaptations en fonction des participants.

Lieu : Couveuse 06, 25, rue Amédée VII 06300 Nice, Accès PMR

Moyens pédagogiques :

Présentation théorique, Diaporama, Mise en pratique : Sketchs – participation des stagiaires, Auto-évaluation et Evaluation du groupe ; Phoning



Méthodes d'évaluation : Auto-évaluation et évaluation du groupe au cours de la journée ;
formulaire d'évaluation des acquis à la fin de la formation ; production d'un plan commercial

DEROULE

Jour 1: Les fondamentaux

- ✓ Présentations des personnes, des objectifs et questions.
- ✓ Qualités du commercial
- ✓ Questions ouvertes et fermées (exemples et résultats)
- ✓ Atelier pratique de vente
- ✓ Définir le Persona avec l'outil en ligne Make My Persona
- ✓ Créer son Pitch

Jour 2: Pour avoir des clients, il va falloir prospecter !

- ✓ Présentations des pitches
- ✓ Calculatrice des ventes - Comment définir son prix
- ✓ Traitements des objections
- ✓ Phoning – présentation des principes (liste des clients ; accroche ; barrage de la secrétaire, etc)
- ✓ Atelier pratique de phoning

Jour 3: Convertir un prospect en client

- ✓ Phoning – suite
- ✓ Le feedback
- ✓ Jeux de rôle
- ✓ Atelier quantification de la douleur
- ✓ Mots à bannir
- ✓ Production du plan commercial

