

COMMENT VENDRE ? FORMATION INDIVIDUELLE DE 2 JOURS

Prochaines sessions :

A DEFINIR AVEC FORMATEUR

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)
- Le phoning (grâce à son pitch et à la connaissance de règles simples)

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, Auto-évaluation et Evaluation du Formateur ; Phoning

Méthodes d'évaluation : Auto-évaluation; formulaire d'évaluation des acquis à la fin de la formation ; Production d'un plan commercial



DEROULE

Jour 1: Les fondamentaux

- ✓ Présentations des objectifs et questions.
- ✓ Qualités du commercial
- ✓ Questions ouvertes et fermées (exemples et résultats)
- ✓ Définir le Persona avec l'outil en ligne Make My Persona
- ✓ Calculatrice des ventes - Comment définir son prix
- ✓ Créer son Pitch

Jour 2: Prospection !

- ✓ Traitements des objections, quantification de la douleur
- ✓ Phoning – présentation des principes (liste des clients ; accroche ; barrage de la secrétaire, etc)
- ✓ Feedback du Formateur
- ✓ Mots à bannir
- ✓ Production du plan commercial

