



## Développer ses performances commerciales

2 jour(s) - 14,00 heure(s)

### Programme de formation

#### Public visé

Ce cours s'adresse à toute personne en contact avec le client

#### Pré-requis

Aucun

#### Objectifs pédagogiques

- Comprendre le fonctionnement et les attentes de vos clients
- Découvrir les techniques de vente les plus efficaces
- Préparer vos argumentaires et les réponses aux objections
- Trouver votre propre style de vendeur

#### Description / Contenu

- 1- **Réaliser un bilan personnel**
  - Identifier ses points forts et ses points faibles en termes d'organisation personnelle
  - Identifier ses points forts et ses points faibles en termes de relation clients
  - Formaliser un plan de progrès
  
- 2- **Découvrir et comprendre les principes fondamentaux de la vente**
  - Susciter le dialogue
  - Développer l'écoute et l'empathie
  - Créer un climat de confiance
  - Être positif et enthousiaste
  
- 3- **Maîtriser chaque étape du processus de vente**

- Maîtriser chaque étape du processus commercial
- Maîtriser chaque étape de l'entretien de vente
- Identifier les étapes clés et les points de progrès

#### 4- Perfectionner les étapes clés

- Le premier contact téléphonique
- La découverte des besoins et des motivations
- La réponse aux objections et la conclusion

#### 5- Préciser son plan d'action commercial

- Préciser les couples produits-marchés et les objectifs commerciaux
- Identifier les principales opportunités et les priorités commerciales
- Formaliser ou préciser son plan d'action commercial

#### 6- Optimiser son organisation

- Optimiser la gestion de son temps et identifier ses points de progrès
- Rechercher des optimisations en termes d'organisation personnelle et aller à l'essentiel

### Modalités pédagogiques

Formation animée en présentiel ou classe virtuelle  
Action par groupe de 1 à 8 personnes maximum  
Horaires : 09h00-12h30 / 13h30-17h00

### Moyens et supports pédagogiques

Alternance entre théorie et pratique.

### Modalités d'évaluation et de suivi

Qu'il s'agisse de classe virtuelle ou présentielle, des évaluations jalonnent la formation : tests réguliers des connaissances, cas pratiques, ou validation par une certification à l'issue de l'action par les stagiaires, au regard des objectifs visés

### Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Afin de nous permettre d'organiser le déroulement de la formation dans les meilleures conditions possibles, contactez-nous.  
Un entretien avec notre référent handicap pourra être programmé afin d'identifier les besoins et aménagement nécessaires.

### Délai d'accès

- Pour les formations intra : Les modalités et délais d'accès sont à valider lors d'un entretien téléphonique préalable et selon disponibilités respectives.
- Pour les formations inter : Selon notre calendrier d'inter-entreprises