



FORMATION ET COACHING

BOOSTEZ VOS VENTES !

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

VOTRE OBJECTIF

- Développer votre activité commerciale avec efficacité
- Comprendre et appliquer toutes les étapes d'un cycle de vente
- Communiquer avec vos clients pour mieux répondre à leurs besoins

NOTRE SOLUTION

Votre CCI vous propose de participer à une formation de deux jours pour optimiser l'utilisation des techniques de ventes :

PUBLIC CONCERNE

Chef d'entreprise, PME- TPE, commercial, assistant commercial et technicien désirant occuper la fonction commerciale

MODALITES

Adhésion auprès du conseiller de votre CCI ou à l'aide du bulletin ci-joint

DUREE/PERIODICITE

- 2 Jours
- Nous consulter pour le calendrier des sessions

CONTACT

Service Développement des Entreprises

55 place Nelson Mandela 92729 Nanterre
Tél. +33 1 46 14 26 53
melhejraoui@cci-paris-idf.fr

TARIF de groupe

Intra -Entreprise

1700 € net pour les deux jours

- Un concept de formation adapté aux attentes des PME-TPE grâce à un contenu très opérationnel en tenant en compte des spécificités du secteur de chacun des participants.
- Des acquis qui sont immédiatement transférables au sein de votre entreprise dans l'objectif de développer votre chiffre d'affaires
- Être acteur au sein d'un atelier interactif dans lequel vous aurez l'occasion de comprendre et d'analyser le mécanisme d'un cycle de vente
- Des simulations de ventes et de négociations sous forme de jeux de rôles afin de mettre en action les connaissances théoriques.
- Un atelier qui permet d'échanger avec les autres participants dans l'objectif de mutualiser les différentes expériences entrepreneuriales.
- Une formation animée par un intervenant professionnel de la vente avec une approche orientée PME-TPE.

0820 012 112
0,12 € / minute
Votre CCI vous répond



FORMATION ET COACHING

BOOSTEZ VOS VENTES !

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

PROGRAMME

1. Comment Prospecter par téléphone avec succès ?

- Les 7 clés de la réussite d'un bon commercial
- Création d'un fichier ciblé
- Création d'un guide d'entretien de prospection
- Passer le barrage de la secrétaire
- Vendre un rendez-vous!

2. Comment réaliser une phase de découverte lors d'un Rendez-vous ?

- La découverte du contexte et les enjeux du client
- Reconnaître les besoins et les insatisfactions du client
- Rechercher les motivations avec la méthode SONCAS
- L'art du questionnement et de la reformulation

3. Comment améliorer ses ventes grâce à une argumentation efficace ?

- Personnaliser une argumentation face au client
- La notion de la valeur ajoutée et du bénéfice client
- Détecter l'intérêt du client avec des signaux d'achats

4. Comment traiter les objections face au client ?

- Comment réagir face aux objections ?
- Quelles sont les objections que vous pouvez rencontrer ?
- Comment traiter les objections avec la méthode AIR ?

5. Comment conclure et négocier avec un client ?

- Vaincre l'objection prix
- Les clés pour négocier efficacement
- Les modes de verrouillages lors de la conclusion
- Consolider son rendez-vous pour préparer le prochain entretien

6. Simulation d'entretien de vente avec les participants