

C L' Homme Conseil
Développeur du Capital Humain

PROGRAMME COMMERCIAL
OPTIMISER SON APPROCHE COMMERCIALE EN RDV

Céline LANGLOIS
Référente pédagogique, administrative et PSH
06 51 45 42 66
www.clhommeconseil.com
celinelanglois@clhommeconseil.com

LES **4 OBJECTIFS OPERATIONNELS** DE LA FORMATION

1. APROFONDIR LA DÉCOUVERTE POUR MIEUX VENDRE
2. MAÎTRISER SON OFFRE COMMERCIALE ET RENFORCER L'IMPACT DE SON ARGUMENTATION
3. TRAITER EFFICACEMENT LES OBJECTIONS ET SAVOIR REBONDIR
4. PRÉSENTER ET DÉFENDRE SON OFFRE COMMERCIALE

PROGRAMME

1 APPROFONDIR LA DÉCOUVERTE POUR MIEUX VENDRE

- Utiliser la structure de l'entretien de découverte
- S'exercer aux 4 typologies de question

2 MAÎTRISER SON OFFRE COMMERCIALE ET RENFORCER L'IMPACT DE SON ARGUMENTATION

- Identifier l'impact des 3 vecteurs de communication
- S'exercer à l'argumentation

3 TRAITER EFFICACEMENT LES OBJECTIONS ET SAVOIR REBONDIR

- Comprendre les bénéfices de l'objection
- S'exercer à la méthode AIR

4 PRÉSENTER ET DÉFENDRE SON OFFRE COMMERCIALE

- Préparer son offre avec la matrice de négociation
- S'exercer à la présentation et négociation de son offre

VALIDER SON PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL (PEP)

- Identifier ses axes de progrès et définir son plan d'action

Consultez le taux de satisfaction: http://clhommeconseil.com/avis.php

DUREE

2 jours - 14h
Format distanciel nous consulter

PUBLIC

Commerciaux et responsables d'agence
Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter

PRE REQUIS

Aucun

ACCESSIBILITE HANDICAP

Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation

TARIFS

Un devis est établi après analyse de vos besoins

PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES

- La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entrainement
- Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées
- Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective
- Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action
- Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone

MODALITES D'EVALUATION

- AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement
- PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation)
- APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation
- APRES : Suivi post- formation à la carte

SANCTION

Certificat de réalisation à l'issue de l'action

LES + DE LA FORMATION

- Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial et management
- Une pédagogie basée sur des méthodes actives
- Des études de cas à partir de situations vécues
- Construction d'un Plan d'Evolution Personnel