

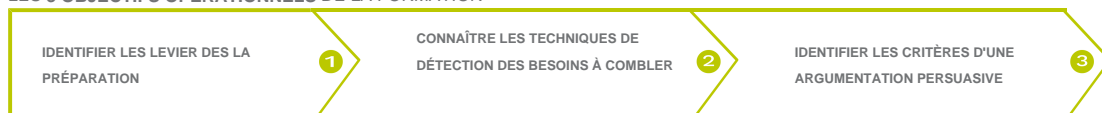


CL'Homme Conseil
Développeur du Capital Humain

PROGRAMME COMMERCIAL REUSSIR SES ENTRETIENS DE VENTE : NIVEAU I

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

LES 3 OBJECTIFS OPERATIONNELS DE LA FORMATION



PROGRAMME
<p>1 PRÉPARER SON ENTRETIEN COMMERCIAL</p> <ul style="list-style-type: none"> Assembler le puzzle de la préparation Définir des objectifs SMART Se préparer matériellement et mentalement
<p>2 DÉCOUVRIR LE MONDE CACHÉ DU PROSPECT</p> <ul style="list-style-type: none"> Construire son entonnoir de découverte Identifier les besoins implicites et explicites Repérer les motivations d'achat Faire émerger les insatisfactions
<p>3 DÉVELOPPER UNE ARGUMENTATION PERSONNALISÉE</p> <ul style="list-style-type: none"> Reformuler : obtenir des OUIs Valoriser l'offre qui répond aux insatisfactions Adapter sa présentation aux motivations d'achat Analyser et traiter une objection : Méthode AIR
<p>4 CONCLURE ET SUIVRE LE RENDEZ-VOUS</p> <ul style="list-style-type: none"> Obtenir un engagement client Convenir de l'étape suivante Planifier et suivre ses engagements
<p>VALIDER SON PLAN D'ÉVOLUTION PERSONNEL (PEP)</p> <ul style="list-style-type: none"> Identifier ses axes de progrès et définir son plan d'action

<p>DURÉE</p> <p>2 jours - 14h Format distanciel nous consulter</p>
<p>PUBLIC</p> <p>Commercial(e), chargé(e) d'affaires, tout collaborateur avec une fonction commerciale Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter</p>
<p>PRE REQUIS</p> <p>Aucun</p>
<p>ACCESSIBILITE HANDICAP</p> <p>Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier</p>
<p>MODALITES ET DELAIS D'ACCES</p> <p>Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation</p>
<p>TARIFS</p> <p>Un devis est établi après analyse de vos besoins</p>
<p>PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES</p> <ul style="list-style-type: none"> La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entraînement 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
<p>MODALITES D'EVALUATION</p> <ul style="list-style-type: none"> 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
<p>SANCTION</p> <p>Certificat de réalisation à l'issue de l'action</p>
<p>LES + DE LA FORMATION</p> <ul style="list-style-type: none"> 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

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