

# 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

APROFONDIR LA DÉCOUVERTE POUR MIEUX VENDRE



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



TRAITER EFFICACEMENT LES OBJECTIONS ET SAVOIR REBONDIR



PRÉSENTER ET DÉFENDRE SON OFFRE COMMERCIALE



APPROFONDIR LA DÉCOUVERTE POUR MIEUX VENDRE

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

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

- Identifier l'impact des 3 vecteurs de communication
- S'exercer à l'argumentation
- TRAITER EFFICACEMENT LES OBJECTIONS ET SAVOIR REBONDIR
  - Comprendre les bénéfices de l'objection
  - S'exercer à la méthode AIR
- 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

2 jours - 14h Format distanciel nous consulter

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

Aucun

Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier

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

Un devis est établi après analyse de vos besoins

- 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

- 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

Certificat de réalisation à l'issue de l'action

- 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