

PROGRAMME DE FORMATION



Développement commercial

MAITRISER LES TECHNIQUES DE VENTE ET DE NÉGOCIATION

Cette formation s'adresse à l'ensemble des personnes désirant se perfectionner dans leur approche commerciale et qui souhaitent donner un nouveau souffle à leur activité commerciale en adoptant de nouvelles attitudes. Identifier et maîtriser les enjeux d'une négociation pour conclure les ventes dans les meilleures conditions.

Quatre axes de développement professionnel vous sont proposés :

1. Utiliser ses « Soft Skills » pour se différencier
2. Réaliser un audit commercial
3. Intégration du « Win Win » maîtrise des outils digitaux (IA/CRM...),
4. Outils de suivi (Power BI.....)



Objectifs de la formation

A l'issue de cette formation l'apprenant sera capable d'intégrer de nouvelles méthodes qui viendront compléter son champ de compétences :

- Mettre en avant l'approche et le comportement commercial
- Élaborer ma feuille de route et ma stratégie commerciale
- Travailler les axes de négociation et identifier les points de convergence avec le client
- Achat Responsable et innovation
- Outils digitaux (IA/CRM...)
- Outils de suivi/analyse des datas (Power BI)

En pratique

Durée : 2 journées

Horaire : 9H/12H - 13H/17H

PROFIL DES BENEFICIAIRES : Toute personne en charge de la relation clients.

PREREQUIS : Aucun

LES PLUS DE CETTE FORMATION : Une formation adaptée au niveau d'expérience de l'apprenant et tournée vers le client.

Approche concrète et interactive (exemples rencontrés sur le terrain et d'actualité)

CONSULTANTE / FORMATRICE : Christine Fortier

MODULE

MAITRISER LES TECHNIQUES DE VENTE ET DE NÉGOCIATION

- **BIEN SE CONNAITRE POUR CAPITALISER SUR SES SOFT SKILLS**

Auto observation de ses pratiques/test de personnalité /Profil de vente Prendre le temps de se remettre en question.

- **DÉFINIR SON TERRAIN DE JEU, SES OBJECTIFS ET ENRICHIR SON PIPELINE**

Créer sa stratégie commerciale pour prioriser ses actions. Définir son terrain de jeu et réalisation de son audit commercial. Penser opportunités, suivi et transformation de mes opportunités, comment faire grossir son pipeline et augmenter ses Leads.

- **LA DÉCOUVERTE EFFICACE (BUSINESS WINDOWS)**

S'intéresser à mon interlocuteur détecter les points importants qui me permettront de gérer l'accroche.

- **COMMENT INFLUENCER MON INTERLOCUTEUR**

Sans être donneur de leçon mais mettant en avant mon expertise, mes valeurs humaines et ma conviction.

- **TECHNIQUES DE NÉGOCIATION (VISON WIN WIN)**

Vision actuelle d'un partenariat. Comment garder l'optique de rentabilité tout en offrant ce que le client demande ?

- **ARGUMENTAIRES PRIORITAIRES APPLIQUÉS À MON ORGANISATION**

Choisir son argumentaire pour éviter les objections

- **LES OUTILS DIGITAUX À NOTRE SERVICE**

Se servir des outils digitaux pour gérer son portefeuille (CRM) et suivre ses résultats (PBI)

- **ACHAT RESPONSABLE ET INNOVATION (UNE NOUVELLE OPPORTUNITÉ)**

L'accompagnement à la RSE est un besoin de l'ensemble des acheteurs. Ce concept de RSE fait partie intégrante des échanges commerciaux, c'est une nouvelle opportunité commerciale en reliant les actions menées dans votre entreprise (pas de Green Washing)

Connaitre un minimum de Lexique pour pouvoir échanger avec son interlocuteur et comprendre ses attentes dans ce domaine.

Outils et méthodes utilisés

C'est une formation tournée vers le client et l'opérationnel, construite de manière à permettre à l'apprenant de compléter ses compétences, des astuces illustrées d'exemples et d'expériences concrètes.

Utilisation d'outils et des supports suivants :

- Tableau papier
- Vidéoprojecteur
- PPT personnalisé
- Fiches Techniques d'exercices sur ses Soft Skills et résultats corrigés
- Création d'une Fiche client/prospect
- Compléter son tableau d'argumentaires prioritaires
- 2 scénarios de négociation permettant de mettre en œuvre les compétences acquises

Utilisation de la reformulation par l'apprenant pour suivre la compréhension et les acquis du contenu de la formation. Des échanges se déroulent de manière régulière, à l'issue des exercices ou à l'occasion de ceux-ci personnalisés à « son activité professionnelle ».

EVALUATION ET SATISFACTION :

Evaluation des compétences en début et fin de formation ce qui permet de compléter et d'enrichir certaines thématiques par la suite dans le cadre de formations complémentaires. Mesure de satisfaction en fin de session et envoi de la synthèse au donneur d'ordre.