

Influencer vos interlocuteurs pour vendre vos solutions

Formation Management / Développement personnel / Efficacité commerciale



Cette formation de type "Form'action" a pour objectif d'améliorer la performance commerciale de l'entreprise en apportant aux équipes commerciales des techniques adaptées à chaque étape de la vente.



OBJECTIFS

- Savoir repérer les différentes situations de vente rencontrées
- Adapter les techniques, méthodes et astuces en mode réflexe
- Maîtriser toutes les étapes d'un entretien de vente en face à face
- Prendre en compte les évolutions avec le digital et le numérique
- Renforcer sa crédibilité pour se positionner comme partenaire des résultats du client
- Faire preuve d'exigence dans l'échange avec l'interlocuteur

PUBLIC

Commercial itinérant qui souhaite faire évoluer ses pratiques Commercial avec expérience et qui souhaite faire le bilan et trouver des solutions aux situations délicates rencontrées

PRE-REQUIS

- Il n'y a pas de pré-requis nécessaire pour suivre cette formation. Il est seulement préférable que le participant soit familiarisé à la gestion de projet ou d'avoir travaillé dans un environnement projet. Pour passer la certification, vous devez vous inscrire et déposer un dossier de candidature sur le site du PMI.
- La lecture des documents de PréFormation est recommandée.

PROGRAMME

- Comprendre la révolution du métier de la vente et ce qui a changé
- Connaître son prospect avant même de l'avoir rencontré
- Se préparer efficacement grâce à la méthode COTE
- Adapter son discours en fonction des situations rencontrées
- S'affirmer et gagner en crédibilité dans le démarrage de l'entretien
- Diriger et cadrer l'entretien grâce à un objectif orienté client
- Investiguer avec un accélérateur de besoin en utilisant la méthode PAIN
- Orienter l'interlocuteur sur ce qu'on a envie d'entendre
- L'art de la reformulation inductive
- Passer de la vente d'un besoin à la vente de solution
- Valoriser la solution à hauteur des enjeux
- Bâtir une offre de conquête en situation concurrentielle
- Utiliser les nouvelles technologies pour renforcer son impact
- Comprendre les motivations d'achat clients
- Savoir communiquer habilement
- Adopter le bon comportement au bon moment
- Comprendre ce que signifie une objection
- Identifier les différentes objections
- Savoir traiter l'objection en utilisant la méthode YOYO
- Conclure la vente et obtenir les efforts clients
- Sélectionner les techniques de conclusion adaptées à la situation
- Traiter les objections finales et engager définitivement le client

Horaires, Planning et Déroulement de cette formation

Horaires

- Formation de 9h00 (9h30 le premier jour) à 17h30.
- Deux pauses de 15 minutes le matin et l'après-midi.
- 1 heure de pause déjeuner

DEROULEMENT

- Les horaires de fin de journée sont adaptés en fonction des horaires des trains ou des avions des différents participants.
- Une attestation de suivi de formation vous sera remise en fin de formation.
- Cette formation est organisée pour un maximum de 14 participants.

PROCHAINES FORMATIONS

A retenir

Durée : **2 jours** soit 14h.
Réf. **CYVINF**

01 42 93 52 72

Dates des sessions

Paris
10/09/2020

Cette formation est également proposée en formule **INTRA-ENTREPRISE.**



Inclus dans cette formation



Coaching Après-COURS

Pendant 30 jours, votre formateur sera disponible pour vous aider. CERTyou s'engage dans la réalisation de vos objectifs.

100%
SATISFACTION GARANTIE

Votre garantie 100% SATISFACTION

Notre engagement 100% satisfaction vous garantit la plus grande qualité de formation.

CERTYOU, 37 rue des Mathurins, 75008 PARIS

Tél : +33 1 42 93 52 72 - contact@certyou.com - www.certyou.com

RCS de Paris n° 804 509 461 - TVA intracommunautaire FR03 804509461 - APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 11 75 52524 75 auprès du préfet de région d'Ile-de-France

Influencer vos interlocuteurs pour vendre vos solutions

Formation Management / Développement personnel / Efficacité commerciale



[Réussir la Certification Gestion de Projet PMP du PMI](#)

[Réussir la Certification PRINCE2 Foundation](#)

[Réussir les Certifications PRINCE2 Foundation et PRINCE2 Practitioner](#)

[Réussir la Certification ITIL Foundation](#)

[Réussir la Certification Agile certifié SCRUM Master](#)

[Réussir les Certifications TOGAF Certified et TOGAF Foundation](#)

Retrouvez cette formation sur notre site :

[Influencer vos interlocuteurs pour vendre vos solutions](#)

CERTYOU, 37 rue des Mathurins, 75008 PARIS

Tél : +33 1 42 93 52 72 - contact@certyou.com - www.certyou.com

RCS de Paris n° 804 509 461 - TVA intracommunautaire FR03 804509461 - APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 11 75 52524 75 auprès du préfet de région d'Ile-de-France