

DEVELOPPER VOS PRATIQUES COMMERCIALES

100% DISTANCIEL

EVT015

Public

Commerciaux ou futurs
commerciaux ou toute
personne amenée à assurer
une fonction commerciale

Pré-requis

Aucun

Durée

2 jours - 14 heures

Modalités

100% distanciel
(5 classes virtuelles de 1h en
alternance avec des modules e-
learning de 1h chacun, et des
études de cas d'1h - soit 9h de

 Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap

Résultats Attendus

- Maîtriser les règles de la négociation commerciale pour être plus performant dans sa relation avec le client.

Objectifs Pédagogiques

- Expliciter les différentes méthodes de vente
- Analyser ses pratiques commerciales
- Lister et expliciter les étapes de la vente, et techniques de vente, de la prospection à la fidélisation du client
- S'approprier les techniques pour négocier et résister à la pression client
- S'approprier les outils pour conclure efficacement ses ventes et atteindre ses objectifs

Méthodes Pédagogiques

Méthodes interactives, nécessitant une forte implication de l'apprenant

- Quiz de positionnement en ligne au démarrage et d'évaluation des acquis en fin de parcours
- Modules e-learning courts (10 min chacun), très interactifs alternant vidéo pédagogiques, exercice d'application, témoignage, étude de cas, quiz formatif et fiche synthèse à télécharger
- Classes Virtuelles / Séances de coaching : Activités interactives avec des apports méthodologiques complémentaires, des mises en situation, et de nombreux échanges personnalisés avec le formateur pour répondre aux questions de l'apprenant.

Le format proposé permet une individualisation et une personnalisation du parcours de formation, afin de répondre aux besoins spécifiques de chacun

Type de validation

Certificat de réalisation
Attestation de fin de formation

Dates et lieux

Démarrage possible à tout moment dans l'année. Nous consulter pour déterminer ensemble les dates.

A distance, sur la plateforme de formation en ligne de SUD MANAGEMENT

Intervenant

Formateurs expérimentés dans leurs domaines

Tarifs

630€ HT - 756€ TTC

Moyens mis en œuvre

- Plateforme de formation en ligne de SUD MANAGEMENT, accessible 7j/7, 24h/24
- Assistance technique et pédagogique, par post sur la plateforme, téléphone ou mail.
- Outil de classe virtuelle, facile à prendre en main
- Accès à l'onglet « Résultats » tout au long du parcours pour suivre votre progression

DEVELOPPER VOS PRATIQUES COMMERCIALES

100% DISTANCIEL

EVT015

Programme

PRESENTATION DU PARCOURS ET POSITIONNEMENT (1h15)

Module e-learning – Prise en main de la plateforme et vérification de vos accès (5 min)



- Connexion à la plateforme et test de votre matériel pour l'accès à la classe virtuelle (Webcam, micro et haut-parleurs)
- Prise en main de la plateforme pour naviguer dans les modules (3 min)
- Présentation synthétique de votre parcours de formation (2 min)

Classe virtuelle – Echanges avec le formateur sur vos objectifs, vos besoins et vos attentes (1h)



- Présentation de chacun / Expression des attentes
- Echanges sur les pratiques, les besoins et objectifs de chacun
- Présentation du déroulement du parcours, des objectifs, des attendus

Quiz de positionnement en ligne, de début de parcours (10 min)



Questionnaire en ligne pour évaluer vos connaissances sur les techniques de vente, en début de parcours.

1^{ère} PARTIE - PREPARER SA PROSPECTION COMMERCIALE (3h00)

Parcours e-learning N°1 – Apprentissage en autonomie, à votre rythme (1h)



- Préparer sa base de prospection
- Préparer sa prospection téléphonique
- Préparer sa prospection par mail
- Prospecter avec les réseaux sociaux
- Rédiger un pitch commercial
- Préparer son argumentation

Etude de cas N°1 – Ancrage des savoirs et savoir-faire (1h)



- Réaliser l'étude de cas proposée
- Et la déposer sur la plateforme pour consultation par le formateur

Classe virtuelle N°2 – Echanges avec le formateur (1h) – Date et horaires sur votre convocation



- Echanges sur les techniques pour préparer sa prospection commerciale, découvertes dans les modules e-learning
- Feedback sur l'étude de cas réalisée / Apports méthodologiques complémentaires
- Exercices de mise en œuvre de ces techniques

www.sudmanagement.fr

AGEN | Site de l'Agropole - CS 20053 Estillac - 47901 Agen Cedex 9 | 05 53 48 48 50
MARMANDE | 158 Rue Gutenberg - Parc d'activité de Marmande Sud - 47250 Samazan | 05 53 84 82 82
PÉRIGUEUX | Espace Couture - Le Carré des Pros - N21 - 24660 Sanilhac | 05 47 46 81 00
VILLENEUVE-SUR-LOT | Marché gare - rue Henri Barbusse - 47300 Villeneuve-sur-Lot | 05 53 40 10 39

DEVELOPPER VOS PRATIQUES COMMERCIALES

100% DISTANCIEL

EVT015

2^{ème} PARTIE – DECROCHEZ UN RENDEZ-VOUS (3h00)

Parcours e-learning N°2 – Apprentissage en autonomie, à votre rythme (1h)



- Passer le barrage de la secrétaire
- Prendre un rendez-vous avec succès
- Traiter les objections au téléphone
- Préparer sa visite commerciale
- Préparer sa bibliothèque de questionnement

Etude de cas N°2 – Ancrage des savoirs et savoir-faire (1h)



- Réaliser l'étude de cas proposée
- Et la déposer sur la plateforme pour consultation par le formateur

Classe virtuelle N°3– Echanges avec le formateur (1h) – Date et horaires sur votre convocation



- Echanges sur les techniques pour décrocher un rendez-vous, découvertes dans les modules e-learning
- Feedback sur l'étude de cas réalisée / Apports méthodologiques complémentaires
- Exercices de mise en œuvre de ces techniques

3^{ème} PARTIE – MENER UN ENTRETIEN COMMERCIAL (3h00)

Parcours e-learning N°3 – Apprentissage en autonomie, à votre rythme (1h)



- Prendre en main l'entretien commercial
- Détecter les besoins et motivations d'achat
- Pratiquer l'écoute active
- Présenter avec conviction
- Mener une argumentation pertinente efficace
- Répondre efficacement aux objections

Etude de cas N°3 – Ancrage des savoirs et savoir-faire (1h)



- Réaliser l'étude de cas proposée
- Et la déposer sur la plateforme pour consultation par le formateur

Classe virtuelle N°4– Echanges avec le formateur (1h) – Date et horaires sur votre convocation



- Echanges sur les techniques pour mener un entretien commercial, découvertes dans les modules e-learning
- Feedback sur l'étude de cas réalisée / Apports méthodologiques complémentaires
- Exercices de mise en œuvre de ces techniques

DEVELOPPER VOS PRATIQUES COMMERCIALES

100% DISTANCIEL

EVT015

4^{ème} PARTIE – CONCLURE LA VENTE (3h30)

Parcours e-learning N°4 – Apprentissage en autonomie, à votre rythme (1h)



- Présenter le prix
- Défendre efficacement son prix
- Relancer une offre commerciale
- Préparer une négociation
- Conclure pour vendre

Etude de cas N°4 – Ancrage des savoirs et savoir-faire (1h)



- Réaliser l'étude de cas proposée
- Et la déposer sur la plateforme pour consultation par le formateur

Classe virtuelle N°5– Echanges avec le formateur (1h) – Date et horaires sur votre convocation



- Echanges sur les techniques pour conclure la vente, découvertes dans les modules e-learning
- Feedback sur l'étude de cas réalisée / Apports méthodologiques complémentaires
- Exercices de mise en œuvre de ces techniques

Parcours e-learning BONUS – Apprentissage en autonomie, à votre rythme (30min)



- Comprendre et s'adapter au client : Les attitudes de PORTER
- Reformuler avec succès
- Votre réaction : méthode pour répondre à une réclamation

EVALUATION DE VOTRE PARCOURS

Quiz de fin de parcours et évaluation de votre satisfaction (15 min)



- Evaluez vos acquis de fin de formation, en complétant le quiz en ligne de fin de parcours
- Donnez-nous votre avis sur cette formation, en complétant le questionnaire en ligne d'appréciation.

EN OPTION

Possibilité de classe virtuelle supplémentaire, planifiée lors de l'inscription



- Classe virtuelle spécialisée – 1h30 | +210€ HT
 - Gérer la relation client
 - Suivre son activité et la progression de son CA
 - Manager ses anciens collègues
- Coaching individuel – 2 x 1h | +290€ HT

www.sudmanagement.fr

AGEN | Site de l'Agropole - CS 20053 Estillac - 47901 Agen Cedex 9 | 05 53 48 48 50
MARMANDE | 158 Rue Gutenberg - Parc d'activité de Marmande Sud - 47250 Samazan | 05 53 84 82 82
PÉRIGUEUX | Espace Couture - Le Carré des Pros - N21 - 24660 Sanilhac | 05 47 46 81 00
VILLENEUVE-SUR-LOT | Marché gare - rue Henri Barbusse - 47300 Villeneuve-sur-Lot | 05 53 40 10 39