



mariefrance

PROSPECTION COMMERCIALE

PUBLIC VISE :

Formation destinée aux collaborateurs commerciaux

PRE REQUIS :

Aucun

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Construire un argumentaire commercial structuré et adapté à sa cible
- Utiliser efficacement les techniques de prise de rendez-vous
- Conduire un entretien de vente de manière fluide et persuasive
- Répondre aux objections en valorisant l'offre pour convaincre le prospect

Les points forts de la formation :

Vous n'êtes pas totalement à l'aise en situation de vente ? Vous ressentez le besoin de vous exercer et de pratiquer la vente, dans un contexte bienveillant ?

Exercez-vous avec des mises en situation / jeux de rôles. Puis obtenez un feedback sur vos pratiques, et des conseils de PRO pour développer votre efficacité commerciale au travers des techniques de vente et réflexes gagnants.

DUREE ET MODALITES D'ORGANISATION :

Dates : à définir

Durée : 14h (2 jours)

Horaires : à définir

Organisation : Présentiel

Inter/Intra : à définir

Nombre de stagiaires prévus : à définir

LIEU :

A préciser

ACCESSIBILITE :

Pour toute situation de handicap, merci de nous contacter pour envisager la faisabilité

DELAI D'ACCES :

Jusqu'à 14 jours avant le début du module et/ou en fonction des places restantes

TARIF :

Devis sur demande

MOYENS D'ENCADREMENT :

CV du formateur pressenti à disposition

METHODES MOBILISEES (Moyens pédagogiques et techniques) :

- Formation synchrone
- Nos méthodes pédagogiques sont actives et participatives et privilégient la mise en situation dès l'appropriation des briques pédagogiques par les participants
- Nos formations sont proches de votre réalité opérationnelle car nous nous adaptons au contexte de chaque client
- Des ateliers animés par le formateur, sont construits en collaboration avec les participants avec un degré d'expertise croissant afin de répondre au mieux au contexte rencontré en clientèle
- Élaboration et simulations d'entretiens de négociation, exercices pratiques, échanges d'expérience
- Apports pédagogiques, jeux de rôles, utilisation des outils pédagogiques divers et débriefing collectif sur l'acquisition et développement des compétences

MODALITES DE SUIVI D'EVALUATION :

- Evaluation diagnostique : test de positionnement
- Evaluation formative : exercices pratiques, études de cas, questionnements oraux, auto-évaluations, feedback du formateur, QCM, mises en situation tout au long de la formation
- Evaluation sommative : questionnaires, QCM, études de cas, mises en situation en fin de formation