



Training Intensif de vos Commerciaux

OBJECTIF :

S'entraîner intensivement afin de travailler les techniques de vente en profondeur
Apporter aux participants des comportements "réflexes" afin d'améliorer significativement leurs performances

Profil du stagiaire :

Commercial junior ou confirmé qui souhaite "retravailler" ses techniques et améliorer ses performances

Compétences visées :

Mieux s'adapter à son client
Améliorer ses capacités de communication (verbales et non verbales)
Savoir poser un cadre d'entretien et bien présenter sa société/son offre
Savoir poser les bonnes questions
Savoir argumenter en fonction de son interlocuteur
Conclure au bon moment et de la bonne façon

Programme :



Partir des difficultés de vos collaborateurs (J1-12)

Questions spécifiques apportées par les commerciaux
Simulation d'entretiens filmés

Créer des prises de conscience pour favoriser le changement

Débriefing vidéo
Echanges de bonnes pratiques

Rappel sur les points clés des techniques de vente

Améliorer ses techniques de prospection
Construire la relation avec le client
Savoir poser un cadre, savoir bien présenter sa société/son offre
Poser les bonnes questions de découverte
Argumenter en fonction de son interlocuteur
Réfléchir à la stratégie à mettre en place par rapport au compte
Utiliser les bonnes techniques de négociation/conclusion



Vérifier l'intégration des nouvelles compétences (J3-J4)

Débriefing sur la mise en application des nouvelles techniques
Nouvelles simulations d'entretiens filmés
Débriefing vidéo
Echanges de bonnes pratiques

Les participants repartent avec leurs simulations filmées sur clés USB



Formation en Intra 2*2 jours