

## Objectifs

Maîtriser la vente de la prise de contact à la prise de congé dans un climat convivial et confiant.  
Optimiser la prospection physique et téléphonique.  
Gérer efficacement son temps et son organisation.  
Développer ses propres outils de suivi et de contrôle.  
Anticiper et régulariser les résultats.  
Analyser la pratique et déterminer les axes de progrès.  
Aborder sereinement les négociations.  
Transformer les interlocuteurs (prospects, clients) en partenaires.  
Raccourcir le cycle de vente (obtenir des accords plus rapidement).  
Développer leur savoir-faire dans le temps.

## Prérequis

Aucun

## Public

Tout public

## Durée

28 heures

## Coût

-Intra-entreprise : 3 950€ HT/groupe

## Modalités d'accès

Dans nos locaux en présentiel.

## Dates

Nous contacter.

## MAÎTRISER LA PROSPECTION

### Cibler et construire son fichier prospects

Savoir identifier les bons prospects et les transformer en clients  
Fichier : segmentation et mise à jour

### Choisir les bons outils de la prospection et planifier les actions

Phoning, rendez-vous, Web, campagne mailing : définir les objectifs et les retours attendus pour chaque mode de prospection.  
Avantages et limites selon les marchés : le meilleur choix à faire.

### Réussir sa prise de rendez-vous téléphonique

Objectif du rendez-vous.  
Objectif de l'appel.  
Prévoir les objections et les surmonter.  
Méthode AIDA

### Optimiser la prospection physique

Savoir à quel moment et pour quel objectif prospecter physiquement.  
Développer son efficacité dans les premiers instants.  
Capitaliser sur les références actives.

### Intégrer les principes de la vente par objectif

Comprendre les objectifs qualitatifs de résultat.  
Transformer les objectifs de résultats en objectifs d'efforts.  
Qualifier les objectifs d'efforts : Nombre. Orientation. Qualité.

### Organiser son activité en fonction des objectifs

Négociation prospects.  
Relance des affaires en cours.

## Méthodes & moyens pédagogiques :

Apports théoriques. Entraînement avec des cas concrets et des mises en situation. Exercices avec vidéo. Outils de diagnostics, support de cours.

## Evaluation et validation :

Attestation de formation  
Diagnostic Quizz  
Evaluation formative avec grille d'acquisition des compétences  
Une évaluation de la qualité permettant d'exprimer leur ressenti vis-à-vis de la formation.

## GÉRER L'ENTRETIEN DE VENTE

### La prise de contact avec le client

L'attitude physique et mentale du vendeur  
Mots et expressions à favoriser ou à éviter

### L'argumentation - bâtir un argumentaire de vente

### La vente additionnelle – Quand et Comment la proposer

### Conclure, fidéliser et prendre congés

### Gérer son stress face à un conflit

Connaitre son mécanisme et ses réactions  
Les mots et attitudes qui soignent un conflit

## ZOOM SUR LA NEGOCIATION

### Les différents types de négociation

Maîtriser les 3 formes de négociation : La négociation distributive (confrontation) La négociation intégrative (coopération) La négociation mixte

### Les techniques opérationnelles en face à face

Mon rôle : guider, prendre en main  
Intégrer les principaux profils d'acheteur et adapter son approche à ces profils  
Savoir présenter et rassurer : Mon entreprise en 2 minutes maximum  
Transformer les objections en points positifs  
Savoir reformuler les points d'ancrage  
Conclure en engageant  
Les tactiques : Assimiler les principales techniques des acheteurs Développer des réponses adaptées

### Sortir des situations bloquées grâce à la négociation

### Réduire le cycle de vente

Assimiler la technique de l'Opportunité Ponctuelle d'Achat