

CYCLE PROFESSIONNALISANT

Vendre et aimer vendre

OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none">• Comprendre comment construire ses ventes• Savoir les reconstruire avec autonomie• Renforcer son indépendance commerciale• Gagner en efficacité et en résultats de vente• Augmenter son CA de 20 à 30 % pour les confirmés• Vendre pour revendre• Savoir s'attacher ses prospects et les transformer en clients fidèles.
PROGRAMME	<p>MODULE 1 : CONSTRUIRE SON PLAN D'ACTION COMMERCIAL (PAC) – 7 H Ce module, en 6 points, permet de structurer toutes les phases essentielles et incontournables à la vente. Il apporte confiance et certitudes dans la finalité de la vente</p> <p>MODULE 2 : COMMUNIQUER POSITIVEMENT AVEC SYNCHRONISATION – 8H Ce module permet de transmettre et de recevoir son message commercial avec efficacité. Il permet de savoir toucher « juste » son interlocuteur pour se l'associer sur la solution finale, à savoir la vente. Communiquer selon le fonctionnement de son interlocuteur</p> <p>MODULE 3 : CIBLAGE, PROSPECTION, PRÉPARATION AVANT VENTE – 8H Savoir préparer et conduire sa prospection afin d'investir dans l'évolution et la progression de son CA. Savoir prendre rendez-vous sans parler du produit, mais en collant aux desiderata cachés de notre prospect</p> <p>MODULE 4 : VENDRE EN 5 ÉTAPES – 8H Jeu de rôles ciblés en fonction des participants, structurés sur les 5 étapes de la vente</p> <p>MODULE 5 : RÉPONDRE EFFICACEMENT AUX OBJECTIONS POUR VENDRE AVEC CERTITUDE – 4H Partie finale avant la concrétisation, savoir répondre aux objections avec positivisme et suivant 2 cas de figure : fausse ou vraie objection</p>
DURÉE	35 Heures – 5 Jours
POPULATION CONCERNÉE	Toutes populations en mission ou approche commerciale, débutants ou confirmés.
PÉRIODE	5 Journées réparties 1 fois par semaine sur 1 mois. (Jeudi, vendredi ou samedi).