FORMATION FORCE DE VENTE

Suivi commercial & closing

Public	Salarié, Manager, Responsable opérationnel, Directeur d'établissement, Porteur de projet de création d'entreprise
Pré-requis	Bac ou niveau Bac. Une expérience de management, de business développement ou/et des connaissances de base en gestion peuvent-être un plus.
Individualisation **Personnalisation**	En amont, le stagiaire complète un auto-questionnaire pour situer son niveau de connaissances et préciser ses priorités d'apprentissage pour cette formation.
Objectifs	• Savoir comment organiser sa démarche commerciale et la piloter. • Convaincre, vendre, décider, gérer. • Améliorer sa capacité relationnelle y compris en situation caractérisée par des émotions.
Objectifs pédagogiques Aptitudes	Le participant sera en capacité d'utiliser son propre argumentaire commercial et obtenir l'accord du client à passer une commande.

Programme	**<u>Suivi commercial</u>** :
	• La Relation Client – Définition
	• La notion de Contact – Suspects, prospects, clients…
	• Le ciblage
	• La priorisation des actions à mener
	• Le 1er contact
	  ○ Mental
	  ○ Posture
	  ○ Argumentaire
	  ○ Réponse aux besoins
	• Le suivi commercial
	• Les outils (logiciels – CRM ou autres)
	  ○ Actions et interactions
	  ○ Quelles infos à tracer - pour qui, pourquoi ?
	
	<u>Closing :</u>
	• Evaluer le temps venu du Closing
	• Comment l'aborder ?
	• L'argumentation et contre argument
	• L'engagement - Comment ?
	• Les outils pour tracer
	• Le suivi – Vérification et Feedback

Animation / Formateur	**Catherine BRECHIGNAC** Consultante formatrice en Stratégie d'entreprise, Management, Ressources humaines, et Coach certifiée qualité CNEFOP niveau Expert.
Support Pédagogique	Le Guide du participant (PDF) est remis en fin de la formation sous forme numérique ou/et papier.
Méthodes pédagogiques	Pédagogie active - Méthode positive et participative. Apport méthodologique suivi de questions/réponses. Succession d'exercices pratiques dont la finalité est de s'entrainer à la mise en pratique.

FORMATION FORCE DE VENTE

Suivi commercial & closing

Matériel à fournir	Une salle équipée d'un Vidéoprojecteur et d'un écran + Paper board ou Tableau blanc et feutres
Evaluation de la satisfaction et validation des acquis	Le suivi d'execution de la formation se fait à l'aide de la feuille de présence émargée par les stagiaires et le formateur. A la fin de la formation, un questionnaire à chaud est destiné à évaluer la satisfaction générale des stagiaires. Les acquis des stagiaires sont évalués soit pendant la formation, soit à l'issue de celle-ci : A l'issue des 4 sessions, évaluation des connaissances (QCM)
Durée en Heures	4 x 2 heures, soit 8 heures
Délai d'accès	2 mois
Lieu	En distanciel ou dans vos locaux
Continu ou discontinu	Discontinu
Dates	A définir avec le client – Le plus souvent au sein des locaux de l'entreprise cliente.
Coût	4 * 600,00 € par demi-journée
Information handicap	Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque situation est unique, Pensez à nous le préciser lors de votre l'inscription. Nous pourrons ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil et vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions en accord avec votre employeur. Pour toutes informations complémentaires, contactez les structures suivantes ONISEP, AGEFIPH et FIPHFP