

# FORMATION FORCE DE VENTE

## Suivi commercial & closing



<b>Public</b>	Salarié, Manager, Responsable opérationnel, Directeur d'établissement, Porteur de projet de création d'entreprise
<b>Pré-requis</b>	Bac ou niveau Bac. Une expérience de management, de business développement ou/et des connaissances de base en gestion peuvent-être un plus.
<b>Individualisation Personnalisation</b>	En amont, le stagiaire complète un auto-questionnaire pour situer son niveau de connaissances et préciser ses priorités d'apprentissage pour cette formation.
<b>Objectifs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Savoir comment organiser sa démarche commerciale et la piloter.</li> <li>• Convaincre, vendre, décider, gérer.</li> <li>• Améliorer sa capacité relationnelle y compris en situation caractérisée par des émotions.</li> </ul>
<b>Objectifs pédagogiques Aptitudes</b>	Le participant sera en capacité d'utiliser son propre argumentaire commercial et obtenir l'accord du client à passer une commande.
<b>Programme</b>	<p><b>Suivi commercial :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La Relation Client – Définition</li> <li>• La notion de Contact – Suspects, prospects, clients...</li> <li>• Le ciblage</li> <li>• La priorisation des actions à mener</li> <li>• Le 1<sup>er</sup> contact <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Mental</li> <li>○ Posture</li> <li>○ Argumentaire</li> <li>○ Réponse aux besoins</li> </ul> </li> <li>• Le suivi commercial</li> <li>• Les outils (logiciels – CRM ou autres) <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Actions et interactions</li> <li>○ Quelles infos à tracer - pour qui, pourquoi ?</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Closing :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluer le temps venu du Closing</li> <li>• Comment l'aborder ?</li> <li>• L'argumentation et contre argument</li> <li>• L'engagement - Comment ?</li> <li>• Les outils pour tracer</li> <li>• Le suivi – Vérification et Feedback</li> </ul>
<b>Animation / Formateur</b>	<b>Catherine BRECHIGNAC</b> Consultante formatrice en Stratégie d'entreprise, Management, Ressources humaines, et Coach certifiée qualité CNEFOP niveau Expert.
<b>Support Pédagogique</b>	Le Guide du participant (PDF) est remis en fin de la formation sous forme numérique ou/et papier.
<b>Méthodes pédagogiques</b>	Pédagogie active - Méthode positive et participative. Apport méthodologique suivi de questions/réponses. Succession d'exercices pratiques dont la finalité est de s'entraîner à la mise en pratique.

# FORMATION FORCE DE VENTE

## Suivi commercial & closing

<b>Matériel à fournir</b>	Une salle équipée d'un Vidéoprojecteur et d'un écran + Paper board ou Tableau blanc et feutres
<b>Evaluation de la satisfaction et validation des acquis</b>	Le suivi d'exécution 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)
<b>Durée en Heures</b>	4 x 2 heures, soit 8 heures
<b>Délai d'accès</b>	2 mois
<b>Lieu</b>	Dans vos locaux ( cette formation peut être réalisée en distanciel à votre demande )
<b>Continu ou discontinu</b>	Discontinu
<b>Dates</b>	A définir avec le client – Le plus souvent au sein des locaux de l'entreprise cliente.
<b>Coût</b>	4 * 600,00 € par demi-journée
<b>Information handicap</b>	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 pourrions 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 <b>ONISEP, AGEFIPH et FIPHFP</b>