



Parcours certifiant Commercial B2B certificat professionnel FFP

En tant que commercial, vous devez élaborer et hiérarchiser vos actions pour réaliser vos objectifs. Ce cycle vous apportera des repères méthodologiques pour bien suivre votre entretien commercial, développer votre impact, mieux vous connaître dans les phases de négociation et bien gérer les objections de vos clients.

Objectifs

- Maîtriser toutes les phases de l'entretien de vente
- S'affirmer et argumenter de façon assertive face aux clients
- Elaborer une grille de négociation pour négocier avec efficacité
- Convaincre son client
- Traiter les objections
- Maîtriser les techniques de closing efficaces

Moyens pédagogiques

- Présentation du formateur et du programme.
- Présentation et écoute de chacun de stagiaires.
- Apports didactiques pour apporter des connaissances communes.
- Mises en situation de réflexion sur le thème du stage et des cas concrets.
- Méthodologie d'apprentissage interactive et participative.
- Exercices et études de cas concrets.
- Temps d'échanges.
- Accompagnement pédagogique individualisé.

Formateur

Les formateurs de CROSSTHINK sont des experts de leur domaine, disposant d'une expérience terrain qu'ils enrichissent continuellement. Leurs connaissances techniques et pédagogiques sont rigoureusement validées en amont en interne.

Suivi de l'exécution et évaluation des résultats

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation / A distance
- Feuilles de présence.
- Documents supports de formation projetés.
- Mise à disposition du stagiaire des documents et supports de formation.
- Tout au long et/ou à l'issue de la formation : Evaluation des acquis des stagiaires via des exercices, des QCM, des QUIZZ, des mises en situation et/ou des cas pratiques.
- Enquête de satisfaction.
- Attestation de fin de formation.

EN BREF

Durée : 9 jours

Tarif : 4000€ HT

Public et pré requis

Première expérience souhaitable dans une fonction commerciale ou relation Vendeurs, ingénieurs commerciaux,

FORMATIONS A DISTANCE

Contactez-nous
contact@crossthink.fr

PROCHAINES DATES

- 10/01/2022 - 11/01/2022
- 14/03/2022 - 15/03/2022
- 11/04/2022 - 12/04/2022
- 02/05/2022 - 03/05/2022
- 01/06/2022 - 02/06/2022

Journée de certification

Cette journée est destinée à valider les connaissances acquises au cours du cycle certifiant "chargé d'affaires". Les domaines de compétences validés portent sur vos aptitudes à organiser votre prospection, convaincre et développer une relation de qualité avec vos clients.

Travaux pratiques

Dans le cadre de cette journée, les participants auront une épreuve écrite à passer et différentes mises en situation.



Parcours certifiant Commercial B2B certificat professionnel FFP


Programme

Maitriser les fondamentaux de la vente

- L'importance de la vente dans le processus marketing et commercial.
- La vente aux professionnels et aux particuliers.
- La prise de contact : techniques pour se présenter.
- Attitudes de communication pour briser la glace. La communication non verbale.
- Pratiquer la technique de l'entonnoir pour la découverte des besoins.
- Questionner : utiliser différents types de questions. Écouter : l'écoute active pour rebondir.
- Analyser les différents leviers de motivation et reformuler les besoins du client.
- Démontrer l'adéquation de la solution au besoin : utiliser l'argumentaire SONCAS.
- Mettre en avant les bénéfiques clients : CAB.
- Transformer une objection en un élément positif.
- Traiter l'objection prix avec différentes techniques.

Travaux pratiques *Nombreuses mises en situation sur les différentes phases de l'entretien de vente.*

Complément E-Learning


-  Découvrir les besoins et motivations du prospect


Réussir ses négociation commerciale, les points clés

- Connaître et dérouler son cycle de vente : technique, stratégie, tactique d'une négociation en B2B.
- Cycle de vente face au cycle d'achat.
- Élaborer une grille de négociation.
- Élaborer la cible de négociation : sauvegarder ses marges.
- Anticiper le refus : bâtir une MESORE efficace.
- Identifier les objets de négociation autres que le prix.
- Garder le leadership face à l'intimidation et la pression des acheteurs professionnels.
- Maîtriser les techniques de closing.
- Traiter les objections de dernière minute et obtenir un accord. Rassurer un acheteur fuyant.
- Technique de l'enchaînement logique. Reformuler les points d'accord et de douleurs.
- Formaliser l'accord. Anticiper la suite de la négociation.
- Conforter l'acheteur : les techniques de valorisation.
- Consolider la confiance : la technique de "l'ancrage".

Travaux pratiques *Techniques pour préparer les étapes majeures du cycle. Rédaction, présentation de sa grille de négociation. Mises en situation : un acheteur et un vendeur se font face dans une négociation. Echange sur le thème de la négociation.*

Complément E-Learning

-  Introduction à l'art de conclure

-  Conclure une vente

Répondre aux objections et savoir rebondir


- Accueillir et comprendre les objections : les différents types d'objections.
- Identifier quand et pourquoi elle survient. Chercher et trouver l'objection derrière l'objection.
- Personnalité du client et expression de l'objection. Les règles de base et les techniques à utiliser.
- Repérer notre attitude personnelle face aux objections.
- Voir l'objection comme une chance offerte au vendeur.
- Notre position face à notre interlocuteur : utiliser un canal de communication adapté.



- Le cas de l'objection sur le prix.
- Anticiper les objections : rechercher les objections possibles pour les prévenir.
- Transformer les arguments de nos concurrents.
- Savoir influencer pour répondre aux objections.
- Adopter une communication positive pour mieux influencer.
- Se centrer sur votre interlocuteur.
- Mesurer la portée d'une objection. Qui est face à vous ? S'adapter aux types de réactions possibles.

Exercice *Atelier d'identification et de classement des objections rencontrées par chaque stagiaire. Jeux de rôle filmés, traitement des objections en face-à-face et en groupe.*

Complément E-Learning


 Traiter les objections


Renforcer son impact en entretien de vente

- Identifier vos réactions face à vos clients : mesurer votre assertivité.
- Déjouer les pièges de la mécommunication.
- Oser dépasser vos craintes, vos appréhensions.
- Découvrir vos croyances limitantes et messages contraignants.
- Développer votre image et votre crédibilité.
- Connaître et reconnaître vos qualités et limites. Utiliser les techniques de réassurance.
- Utiliser des techniques pour projeter une image de crédibilité.
- Argumenter de façon persuasive et assertive : affirmer vos intentions et rassurer votre client.
- Utiliser le recadrage positif. Éviter au doute de s'installer.
- Oser vous affirmer face à vos clients : répondre posément à une critique.
- Prononcer un refus acceptable par le client.
- Influencer votre client et satisfaire ses besoins psychologiques.
- Donner envie et faire adhérer à sa cause. Faire du lobbying.

Travaux pratiques *Test mesurant votre niveau d'assertivité. Entraînement à la préparation mentale. Exercice filmé : accueillir et gérer les différentes objections clients. Débriefing collectif.*

Complément E-Learning

 Argumenter pour convaincre le client

 Formuler ses arguments