

Développer sa performance commerciale

PUBLIC CIBLE	PRÉ-REQUIS	NIVEAU	DURÉE ESTIMÉE
Travailleur indépendant, Commerciaux	Aucun		14h00

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les profils clients pour améliorer l'efficacité prise de contact
- Créer une argumentation efficace
- Détecter les signaux d'achats

CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- 1. Gagner la confiance dès les premières minutes - Mieux comprendre le client et instaurer un climat de confiance : règle des 4x20. - Utiliser les quatre vecteurs de communication : voix, posture, regard, présence physique. - Saisir l'importance du non-verbal. - Faire face à une attitude de réserve et de repli. Mise en situation Atelier : « pitch » commercial. Présenter sa société en une minute (filmé et analysé).
- 2. Identifier les besoins et les motivations d'achat - Découvrir les stratégies du client : ses objectifs, ses contraintes, ses enjeux. - Identifier le réseau d'influence. - Hiérarchiser les priorités commerciales à partir des objectifs de l'acheteur. - Cerner les motivations de son interlocuteur. - Utiliser les outils de la découverte : questions, empathie, écoute active, reformulation. - Identifier le style de communication de son interlocuteur et s'y adapter. Mise en situation Atelier : appliquer les outils de la découverte dans une prise de contact rapide. Débriefing.
- Votre profil de vendeur. test de personnalité des éditions Janus

METHODES MOBILISEES

Concept, test, Echanges

MOYENS TECHNIQUES

Plateau de tests Jeux de rôles Elaboration de KPI

MOYENS D'ENCADREMENT

1 formateur expérimenté dans la communication interpersonnelle

MODALITES D'EVALUATION

QCM

MODALITÉS D'ACCÈS

Nous contacter

DURÉE D'ACCÈS

6 semaines

TAUX DE REUSSITE



Nous contacter pour les personnes en situation d'handicap afin que nous puissions définir les modalités de mise en œuvre.

CGV et Règlement intérieur téléchargeables sur le site d'Oxéo : <https://www.oxeo.expert>