

MARKETING ET PERFORMANCE COMMERCIALE : PROFESSIONNALISER VOS TECHNIQUES DE VENTE ET DE PROSPECTION - Accroître ses performances commerciales

LES OBJECTIFS

- Mettre en œuvre les étapes du parcours client BtoB.
- Réussir sa prospection BtoB.
- Réussir ses R1 BtoB.
- Réussir ses R2 BtoB.

PUBLIC

- Commerciaux BtoB tout secteur d'activité

LES PLUS

- Une formation pratico-pratique, opérationnelle centrée sur le quotidien des commerciaux
- Des postures et techniques à mettre en application dès la fin de la formation
- Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid .L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 7 jours avant le début de la formation.
- Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application.
- Un Support pédagogique est remis à chaque participant..
- Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

PROGRAMME

➤ IDENTIFIER LES ÉTAPES DU PARCOURS CLIENT BTOB

- Les phases de la prospection
- Les phases de vente / négociation
- Les phases du SAV (expérience client, vente additionnelle)

➤ RÉUSSIR SA PROSPECTION BTOB

- Élaborer la cartographie de votre prospect
- l'activité, les décideurs et leurs coordonnées
- l'actualité du prospect et les perspectives de son secteur d'activité
- les méthodes permettant d'optimiser les recherches d'informations sur les prospects

Appliquer | Cas pratique : élaborer la cartographie d'un de vos prospects

➤ LA PRISE DE CONTACT

- les différentes approches (mail, téléphone, autres)
- le mail centré client "toi-moi-nous"

Appliquer | Cas pratique : rédiger le mail "toi-moi-nous" de votre prospect

➤ RÉUSSIR SON R1 (CLIENT ET/OU PROSPECT)

- Présenter sa valeur ajoutée et se différencier
 - Réaliser une découverte centrée client
 - la marguerite de la découverte en mode approche globale
- Expérimenter | Jeux de rôle : s'entraîner à présenter sa valeur ajoutée et se différencier**
- L'approche globale d'un prospect versus celle d'un client
 - mettre en œuvre les techniques de questionnement

Appliquer | Cas pratique : rédiger ses questions de découverte

Expérimenter | Jeux de rôle : s'entraîner à réaliser son R1

- Reformuler les besoins identifiés

Expérimenter | Jeux de rôle : s'entraîner à reformuler en mode "centré client"

➤ RÉUSSIR SON R2 (CLIENT ET/OU PROSPECT)

- Argumenter ses solutions en restant centré client

Appliquer | Cas pratique : construire son argumentaire "centré client"

Expérimenter | Jeux de rôle : s'entraîner à argumenter "centré client"

- Identifier la différence entre convaincre et persuader

Appliquer | Cas pratique : compléter son argumentation avec des arguments "persuader"

Expérimenter | Jeux de rôles : s'entraîner à persuader le client et/ou prospect

- Traiter les objections et garder le lead en toute situation

Expérimenter | Jeu : la bataille des objections

- les techniques qui permettent de garder le lead en toute situation

Expérimenter | Jeux de rôle : s'entraîner à garder le lead en traitant les objectifs

➤ OCCUPER L'ESPACE COMMERCIAL POST VENTE

- Quelle périodicité de contact post-vente ?
- Quel contenu de contact post-vente ?

Évaluer | Rédiger un plan d'action d'application terrain post-formation

SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

INFOS PRATIQUES

Durée : 2 jours

Tarif : 230.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.

Lieu : Nous consulter

Date : Nous consulter

Informations personnelles :

Nom complet : _____

Adresse : _____

Ville : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Entreprise : _____

Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____

Date de début : _____

Durée : _____

Lieu : _____

Expérience préalable :

Avez-vous de l'expérience dans ce domaine ? (Oui/Non) : _____

Si oui, veuillez fournir des détails : _____

Paiement :

Coût de la formation : _____

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____

Inscription de groupe

Informations personnelles du responsable :

Nom complet : _____

Adresse : _____

Ville : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Entreprise : _____

Fonction : _____

Inscrits 1 :

Nom complet : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Fonction : _____

Inscrits 2 :

Nom complet : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Fonction : _____

Inscrits 3 :

Nom complet : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____

Date de début : _____

Durée : _____

Lieu : _____

Paiement :

Coût de la formation : _____

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____