

DIRCO#3 – Démarche Commerciale Gagnante

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Être capable de développer rapidement des comportements commerciaux performants dans la relation client en tête à tête (B2B ou B2C).

ENJEUX

Evoluer.

PUBLIC CONCERNÉ

Commercial senior & junior,
technico-commercial.

PRÉ-REQUIS

Première expérience
professionnelle de relation
client dans un environnement
de vente.

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

Durée : 7 heures (9H00/17h30)

Stagiaire : 12 max

Mode : inter ou intra

LIEU DE LA FORMATION

Intra : Site de l'entreprise.

Inter : Centre d'affaire.

CONTENU DE LA FORMATION

Organiser son action de prospection ;

Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés ;

Piloter un RDV client et conclure ;

Fidéliser un client.

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Présentation des exposés par des supports digitaux et papier ;

Mise en pratique par des ateliers de simulation.

PROFIL DU(DES) FORMATEUR(S)

Directeur commercial, 20 ans d'expériences en
développement commercial et relation client ;

Intervenant à Toulouse Business School.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Exercices pratiques (seul ou en groupe)

Mise en situation

MOYENS TECHNIQUES

Salle de formation avec équipement de vidéo projection et tableau.

La Boîte à outils du DirCo – Démarche Commerciale Gagnante

PROGRAMME DETAILLE

Cours 1 : Rappel sur la démarche commerciale

Atelier 1 : Moi et le commerce (chek-up de mes compétences commerciales)

Cours 2 : Le Plan d'action commercial et la prospection (ciblage prospect)

Atelier 2 : Comment qualifier des prospects

Cours 3 : Le RDV téléphonique

Atelier 3 : Préparation du pitch téléphonique

Atelier 4 : Simulation RDV téléphonique

Cours 4 : Le RDV commercial

- *La prise de contact*
- *La découverte du client et des besoins – l'écoute active*
- *La préparation argumentaire*
- *Le traitement des objections*
- *Défendre son prix et dire non au client*

Atelier 5 : Simulation RDV commercial

Cours 5 : Consolider sa relation client

Atelier 6 : Bilan & Plan de progrès individuel

PERSONNALISATION :

Ce programme peut être adapté en fonction des besoins et attentes des stagiaires suite aux interviews et/ou questionnaires envoyés avant la formation. Les personnalisations de programme consistent à approfondir ou ajouter/supprimer certaines notions ; ou bien proposer des ateliers avec de nouvelles thématiques.