

Techniques de vente en B to B - Perfectionnement

Exceller dans toutes les situations et face à tout type de client

Performance commerciale (2022_V2)



Objectifs opérationnels

Cette formation a pour but de développer son leadership et son efficacité via des techniques de conduite d'entretien et d'interactions avancées et de maîtriser les techniques de questionnement, d'argumentation, de réponse aux objections, de conclusion



Aptitudes et compétences acquises à l'issue de la formation

- Repérer le niveau de maturité du client/prospect.
- Adapter ses techniques de vente à chaque situation.
- Perfectionner ses techniques de vente
- Adapter ses techniques de vente à chaque situation.
- Convaincre le client/prospect dans toutes les situations en développant les techniques adaptées.

Pour qui ?



Public concerné

- Tout collaborateur commercial ou ayant une démarche commerciale de face à face.
- Commercial, technico-commercial, qui souhaite se perfectionner en intégrant de nouvelles compétences.



Prérequis

- Avoir suivi le module « les Techniques de vente en B to B – Les fondamentaux »
- Maîtrise du français lu, écrit, parlé Niveau A2/B1 (indispensable pour la prise de connaissance et la signature des documents de travail).

Modalités pratiques



Durée & Délais d'accès

- Durée : De 14h de formation.
- Délais d'accès : Selon disponibilité et durée (nous consulter).



Format

- Inter et Intra-entreprise
- Ajustements possibles : toute variante doit faire l'objet d'un programme sur-mesure.
- Présentiel
- De 2 à 8 personnes maximum



Tarif

- Nous consulter selon la durée et le niveau



Techniques de vente en B to B - Perfectionnement

Exceller dans toutes les situations et face à tout type de client

Performance commerciale (2022_V2)

Parcours pédagogique



Méthodes & supports pédagogiques

Méthodes pédagogiques

- Mises en situation sur des cas proposés par le consultant et les participants
- Echanges d'expériences et analyses de pratiques
- Débriefing et conseils personnalisés par le consultant
- Jeux pédagogiques et exercices pour mieux se connaître, mieux comprendre ses réactions et leur impact
- Support de formation

Moyens techniques

- PC ou tablette et vidéoprojecteur ainsi que ressources multimédia et PC ou tablette et vidéoprojecteur ainsi que ressources multimédia et paperboard.



Programme de formation

- Identifier au travers d'un entretien les éléments liés au relationnel et les éléments liés aux techniques de vente
- Auto diagnostic de démarrage de formation permettant de mesurer le niveau de maturité des participants
- Optimiser les 2 axes lors des 3 étapes commerciales clés de l'entretien :
 - Argumenter au bon moment et en adéquation avec les motivations d'achat de mon interlocuteur (SONCAS)
 - La boussole de la préparation de l'entretien
 - La boîte à outils de la découverte (technique de l'entonnoir, écoute active, étoile du métalangage et attitudes de Porter)
- Mettre en place des comportements spécifiques et indispensables au développement de l'activité commerciale : curiosité, empathie et transparence
- Faire un bilan annuel de sa prestation avec un client
- Comprendre et agir dans les situations de désaccord avec des clients
- Négocier en situations tendues et équilibrer les pouvoirs
- Défendre son prix et ses marges
- Utiliser la méthode DESC pour communiquer et équilibrer le relationnel et le transactionnel
- Stage basé sur des mises en situation essentiellement avec des clients.
- Echanges d'expériences et analyses de pratiques.
- Débriefing et conseils personnalisés par le consultant.



Intervenant

- Formateur(s) experts dans la vente et la relation client et reconnus dans leur métier.



Evaluation

- Validation des acquis de la formation au fur et à mesure de la progression.
- Compte rendu formateur
- Cette formation fait l'objet d'une mesure de la satisfaction globale des stagiaires sur l'organisation et les conditions d'accueil, les qualités pédagogiques du formateur ainsi que les méthodes, moyens et supports utilisés.