



## FACILITER LA CONCLUSION D'UNE VENTE PAR UNE BOITE À OUTILS PROFESSIONNELLE ADAPTÉE

### 1 Le contexte Le contexte

Dans un contexte concurrentiel élevé, il est indispensable de structurer sa démarche commerciale et d'utiliser les outils adaptés pour aider à la prise de décision.

### 2 Objectif de la formation Objectif de la formation

À l'issue de cette formation, le participant sera capable :

- D'intégrer les leviers de la décision
- D'améliorer son ratio rendez-vous / vente
- D'identifier les besoins d'un client
- De constituer une approche commerciale efficace

### 3 Personnes concernées Personnes concernées

Managers d'équipe, commerciaux, personnes désireuses d'accroître leur efficacité commerciale

### 4 Prérequis Prérequis

Ne nécessite pas de prérequis

#### Durée

1 jour / 7 heures

#### Prix

À partir de 1 600 € HT ou formation Inter Entreprise à partir de 300 € HT / personne

## PROGRAMME DE FORMATION

### 1. La prise de décision

- a. La maîtrise du client
- b. La motivation
- c. La confiance

### 2. La maîtrise

- a. Constitution d'une approche commerciale structurée
- b. La posture à adopter
- c. Les 8 leviers de la maîtrise d'une décision

### 3. La motivation

- a. Les ingrédients apportés dans une approche commerciale
- b. L'attitude et la communication
- c. Identification des attentes

### 4. La confiance

- a. Confiance personnelle et professionnelle
- b. Le mécanisme commercial de la confiance
- c. 5 leviers à travailler

#### Méthodes pédagogiques

##### Méthodes pédagogiques

- Un tour de table des attentes des participants permet d'identifier les besoins et les particularités de chaque participant
- Afin d'être la plus opérationnelle possible, la formation alterne apports théoriques et applications pratiques
- Mises en situation
- Validation des acquis par questionnaires et par mise en situation

#### Suivi et évaluation des résultats

##### Suivi et évaluation des résultats

- Document d'évaluation de satisfaction « à chaud »
- Quizz de validation des acquis
- Attestation de présence
- L'animateur contrôle tout au long de la formation le niveau des stagiaires au moyen de mises en situation et de questionnaires