



LBPERFORMANCE

Programme de formation

Vente, gagner en performance

Durée : 2 jours (14 heures)

16 avenue des 3 fontaines
44500 La Baule
Port : 06 21 08 39 59
Tél : 02 44 07 15 51
laurencebriand@lbperformance.fr

TARIF INTER : 1 350 € HT par participant

SUR MESURE : Contactez-nous pour une formation pour vos collaborateurs

Les objectifs de la formation :

- Mettre en place une organisation performante
- Rentabiliser ses actions commerciales
- Améliorer ses qualités commerciales
- Comprendre l'impact des émotions dans la vente
- Gagner en efficacité commerciale et en confiance

Programme de formation :

1 Mettre en place une organisation efficace

- Identifier ses points forts et points faibles en termes d'organisation
- Connaître ses clients et son marché
- Savoir opérer une segmentation
- Définir une stratégie
- Bâtir son plan d'actions commerciales

Mise en situation : exercice construire un plan d'actions commerciales

2 Rentabiliser ses actions commerciales

- Bien utiliser son CRM
- Utiliser efficacement les réseaux sociaux
- Analyser ses visites leur succès et leur coût
- Gérer avec efficacité ses clients à distance

Mise en situation : échanges sur les bonnes pratiques quant à l'utilisation des réseaux sociaux

3 Gagner en assertivité

- « Ni paillason, ni hérisson »
- Renforcer l'efficacité de sa posture commerciale
- Identifier ses points faibles
- Capitaliser et développer ses points forts

Mise en situation : débiter avec assertivité l'entretiens de vente

4 la vente est un acte émotionnel

- L'importance du non rationnel dans l'acte d'achat
- Comment identifier les émotions de mon interlocuteur ?
- Identifier les émotions cibles pertinentes
- Générer chez mon interlocuteur les émotions renforçant l'acte d'achat

Mises en situation : la roue des émotions

5 adapter son style de vente à son interlocuteur

- La vente assertive
- La vente réactive
- La vente conseil
- La vente créative

Mise en situation : études de cas

Pour qui : Commercial, technico-commercial, qui souhaite se perfectionner en intégrant de nouvelles compétences

Prérequis : bonne pratique des techniques de vente

Durée :

2 jours (à suivre)

Méthodes pédagogiques :

La plupart des formations destinées à des collaborateurs expérimentés s'avèrent peu efficaces car elles n'intègrent pas suffisamment les principes éducatifs adaptés aux adultes dans un contexte professionnel.

Les adultes n'apprennent pas de la même manière que les enfants et former n'est pas enseigner pour 4 raisons :

- L'adulte déteste les prises de conscience douloureuses
- L'adulte ne mémorise pas comme les enfants
- L'adulte n'accepte pas les idées toutes faites
- L'adulte a besoin d'être convaincu

C'est la raison pour laquelle nous mettons les participants en situation de réussite et nous nous appuyons sur leur expérience, leur esprit critique et les situations de leur quotidien pour générer une posture de co-construction permettant de créer un contenu pertinent pour atteindre les objectifs visés.

Mises en situation, cas pratique, jeux de rôle et débriefing sur un mode déductif.

Outils : paperboard, vidéo-projecteur, écran, accès internet

Profil de l'animateur :

Expert vente et négociation

Evaluation de la formation :

Une évaluation à chaud sera réalisée à l'issue des 2 jours de formation. Une attestation est remise à l'issue de la formation.

Accessibilité aux personnes en situations de handicap :

Etude préalable afin de veiller à adapter les locaux, les moyens pédagogiques au public en situation de handicap. LB Performance se tourne vers des partenaires spécialisés au cas par cas afin de répondre à chaque situation.

Délais d'inscription :

7 jours avant le début de la formation selon disponibilité.

Taux de satisfaction des participants : 81.50%

Contact : Laurence Briand : 06 21 08 39 59