aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION DÉCOUVERTE COMMERCIALE

OBJECTIFS FORMATION :

- ✓Comprendre son environnement commercial
- ✓Maîtriser les techniques commerciales de base
- ✓Maîtriser les règles de bienséance commerciale
- ✓Adapter son positionnement et attitude commerciale
- ✓Comment éviter de passer pour un commercial

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- ✓Échange interactif
- ✓Mises en situation
- ✓Exercices en groupe
- ✓QCM

DURÉE

- ✓Délai d'accès : Trois semaines
- ✓Durée de la formation : Deux jours

PROGRAMME

MODULE 1 : LE CHAMP LEXICAL

Découverte de l'environnement commercial, comprendre les enjeux

L'objectif est de comprendre les fondements et la bonne interprétation de chaque mot afin d'utiliser le bon "jargon" et délivrer un discours professionnel

MODULE 2 : LES TECHNIQUES COMMERCIALES

- ✓ Introduction de la notion de découverte commerciale
- ✓ La définition, les objectifs et les enjeux de la découverte
- ✓ Les atouts et mécanismes de la découverte

MODULE 3 : LA DÉCOUVERTE EN TEMPS RÉEL

- ✓ Comment s'articule la découverte en fonction de ses enjeux et des enjeux du rendez-vous ?
- ✓ Découvrir le bon timing, Quand s'effectue la découverte ?
- ✓ Faire évoluer les objectifs de la découverte en temps réel

MODULE 4 : LES TYPOLOGIES DE QUESTIONS

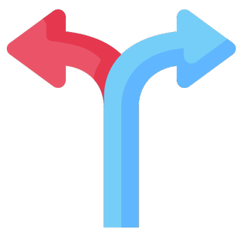
- ✓ Quelles sont les différentes typologies de question ?
- ✓ Quels en sont leurs objectifs ?
- ✓ Savoir quand les utiliser
- ✓ Découvrir le bon timing

aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION DÉCOUVERTE COMMERCIALE

PROGRAMME



MODULE 5 : L'ALTERNATIVE

L'alternative de choix, appelée communément "l'alternative" est une technique simple et efficace permettant à votre prospect d'effectuer un choix, le meilleur choix

✓ Qu'est ce que l'alternative ?

✓ Comment l'utiliser ?

✓ Pourquoi l'utiliser ?

✓ Quels en sont les objectifs ?

MODULE 6 : LA REFORMULATION

La reformulation est un outil commercial permettant de valider notre bonne compréhension de la situation et des besoins prospect, permettant de passer à la phase d'argumentation

✓ Qu'est-ce-que la reformulation ?

✓ Comment l'utilise t-on ?

✓ Pourquoi l'utiliser ?

✓ Quels en sont les objectifs ?

MODULE 7 : MISE EN APPLICATION ET SAVOIR-FAIRE

Ce dernier module se découpe en deux parties :

✓ Une première mise en situation entre stagiaire,

✓ Une deuxième ultérieurement lors d'un rendez-vous professionnel.

Ce format permet d'évaluer la bonne acquisition des connaissances et la bonne intégration des compétences.

Un format en immersion professionnel du formateur en temps réel adapté aux besoin du stagiaire.

aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION DÉCOUVERTE COMMERCIALE

Formateur : Romain Satiat-Besse

Dirigeant opérationnel de l'accélérateur d'entreprises et centre de formation aXel Perf, son rôle auprès des clients est de détecter les besoins, en faire l'allégorie, proposer la solution la plus adaptée à leurs besoins.

Fort de ses 20 années d'expérience commerciale, passionné par la psychologie sociale, humaine et commerciale, par les systèmes de parcours décisionnel psychologique, les actions d'apprendre, de former, de transmettre sont de véritables axes de développement pour Romain, toujours prêt à se remettre en question afin d'évoluer. Accompagner des stagiaires dans leurs recherches de performances et de développement est un leitmotiv majeur et une source de motivation quotidienne pour ce formateur adepte des réflexion hors cadres.

Titulaire d'un BTS Force de Vente en alternance et d'un Master 2 (bac+5) en Commerce International, Intervenant professionnel et pilote de cinq matières en commerce international et psychologie sociale au travail pour des écoles de commerce et conférencier en université depuis 2015, son parcours professionnel comprend autant d'expérience en entreprise qu'en organisme de formation en France et à l'international.

Ses Expériences terrain en BtoC, le BtoB ou le BtoBtoC dans des secteurs varié comme l'industrie, le SAAS, le service, la communication, font de lui un intervenant expérimenté toujours à la recherche de la meilleure pédagogie et dans la réinvention.

À l'écoute des stagiaires, Romain sait s'adapter et modeler sa formation en fonction des besoins et du niveau des stagiaires.
Son objectif étant de dispenser une formation opérationnelle et efficiente pour un ROI instantané.

Date : à déterminer

Lieu : à déterminer

Durée : 2 jours

Tarif : 750 € par jour par stagiaire

Contact : formation@axelperf.com ou au 04.68.05.49.65

Organisme de formation 7 666 023 60 66
SIRET 87801710891 000 20

aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

INSCRIPTION

Date à déterminer

Perpignan, Montpellier, Toulouse Intra-entreprise / Extra-entreprise

Délai d'accès moyen de trois semaines

Tout public, accessible aux personnes en situation de handicap

aXel Perf

L'accélération
économique par
l'opérationnel

CONTACT INSCRIPTION

Email : formation@axelperf.com

Téléphone : 04.68.05.49.65

Organisme de formation 7 666 023 60 66
SIRET 87801710891 000 20