



aXel Perf

L'accélération économique par l'opérationnel

FORMATION RÉUSSIR SON RENDEZ-VOUS COMMERCIAL



Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la qualité suivante : Actions de formation



OBJECTIFS FORMATION

- Apprendre à se positionner afin de susciter l'intérêt et l'écoute de son interlocuteur
- Identifier les leviers afin de créer un climat de confiance avec son interlocuteur
- Adapter son comportement et son discours à chaque situation

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION



- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM

Durée : Deux jours

Date : à déterminer

Délais d'accès : trois semaines

Lieu : Intra-entreprise à partir de un stagiaire

Extra-entreprise - entre trois et 12 stagiaires (optimal huit stagiaires)

Tarif : Sur devis

Contact : formation@axelperf.com ou au 04.68.05.49.65

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

Cette formation permet aux apprenants :

- De détailler l'action du rendez-vous commercial,
- De comprendre le fonctionnement, la mécanique,
- De déterminer les étapes et les objectifs à atteindre,

- De mettre en place une méthodologie permettant de réussir son entretien commercial dans les meilleures conditions,
- D'identifier son offre en fonction des situations prospects,
- De comprendre le positionnement de son offre vis à vis des offres concurrentes.

MODULE 1 : L'ACCUEIL, LE PREMIER CONTACT

- Les 30 premières secondes
- Observation et informations sensorielles - VAKOG (PNL)
- L'approche commerciale en trois phases
- Phase 1 : L'accroche visuelle, la première impression. Susciter une émotion positive
- Phase 2 : La présentation, Créer une ambiance positive de complicité
- Phase 3 : Attitudes et comportements. Installer son image, Imposer sa crédibilité

MODULE 2 : RÉUSSIR SON ENTRETIEN SANS MAGIE

- La découverte du client,
- Les questions ouvertes,
- L'écoute active
- L'observation
- SONCASE
- La méthode "SPIN SELLING"
- Identifier le décideur

MODULE 3 : PRÉSENTATION ET DE DÉMONSTRATION

- Répondre au besoin du client et attiser sa curiosité
- Les ventes additionnelles

MODULE 4 : L'OFFRE COMMERCIALE

- La reformulation, technique psychologique complexe et efficace
- Élaborer et présenter son argumentaire,
- Les règles CABP,
- Les axes de différenciation produit/service
- Les techniques de valorisation
- Gagner la confiance de votre prospect/client

MODULE 5 : LES TECHNIQUES DE COMMUNICATION

- Communication interpersonnelle
- La méthode des 7C
- Les formes d'écoute active
- La force du silence
- Le langage positif VS les mots destructeurs
- Valoriser son langage, transmettre des émotions positives
- Assertivité

MODULE 6 : LA COMMUNICATION RÉACTIVE

- Les outils de la PNL à l'entretien professionnel,
- Le langage verbal, para-verbal, non-verbal,
- Synchronisation verbale, non-verbale,
- Informations sensorielles et système de représentation

MODULE 7 : INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE PAR MM.MAYER ET SALOVEY

- Perception,
- Intégration,
- Compréhension,
- Gestion des émotions

MODULE 8 : LES CONCURRENTS

- Optimiser son offre en relation avec la concurrence
- Différence, plus-value, notre force, réponse aux besoins, solutions,
- Maîtrise de la concurrence,
- Gérer les objections et les manipulation

MODULE 9 : OUTILS INDISPENSABLE

- Les clés de l'influence client
- Les priorités du client et pourquoi

P
R
O
G
R
A
M
M
E