

PROGRAMME DE FORMATION

Intitulé : Techniques de Vente (niveau 1) : trouver vos clients
Durée : 2 Jours
Nombre d'heures : 14 Heures (7 Heures / Jour)

Objectif :

- Maîtriser les méthodes afin de préparer, organiser et effectuer sa prospection commerciale
- Concrétiser ses rendez clientèle en vente
- Pérenniser la relation client

Contenu :

Moyens pédagogiques :

Enseignement oral, supports écrits.

Moyens d'encadrement :

Formateur diplômés, spécialiste.

Lieu de formation :

Inter entreprise 1300€ H.T
 Intra entreprise 5200€ H.T

Pré – requis :

Aucun.

Sanction :

Attestation de formation

Préparer sa prospection (2 heures) :

- Connaître son environnement
- Définir ses cibles
- Se faire connaître auprès de sa cible
- Travailler son image et son produit
- Fixer des objectifs SMART (Spécifique, Mesurable, Ambitieux, Réalisable, Temporellement défini)

Constituer son fichier de prospection (2 heures) :

- Comment se constituer un fichier prospect : Acheter, louer ou créer
- Les astuces pour trouver facilement des nouveaux prospects et alimenter son fichier de prospection
- Exploiter son fichier
- Être attentif à la qualité des données collectées fidéliser votre clientèle

Préparer son argumentaire (4 heures) :

- Les Différentes typologies de clients SONCASE
- Différencier les caractéristiques techniques, commerciales et celles liées à l'entreprises
- Traduire les caractéristiques en avantage
- Traduire ses faiblesses en avantage
- Les techniques de vente au téléphone
- Préparer des outils d'aide à la vente

Choisir ses canaux de prospection (3 heures) :

- L'approche directe : l'emailing, le téléphone, la prospection physique
- L'approche indirecte : les salons professionnels, les réunions prospects, les réseaux sociaux
- S'inviter chez le client : la recommandation, l'essai gratuit

Les 6 C de la vente (2 heures) :

- Considérer
- Constituer
- Consulter
- Convaincre
- Concrétiser
- consolider

Suivre ses performances afin de les améliorer (1 heure) :

- Les différents outils de suivi