

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ABCARRIERES
Anne BRUGE-ANSEL
05.56.99.26.77
contact@abcARRIERES.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(vé) non salarié(e)

Sélection :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Les stagiaires auront une expérience professionnelle et auront un rôle, une mission commerciale dans l'entreprise.

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Savoir se présenter et présenter son activité : Être convaincant et persuasif Analyser les attentes clients/prescripteurs et être en écoute active
Créer plus de valeur et faire comprendre les contraintes Comprendre les profils clients Détecter les objections et savoir y faire face, encaisser les refus clients
Élaborer une stratégie d'influence pour obtenir l'accord client Gagner en Agilité dans les transactions difficiles avec des outils appropriés Pratiquer la démarche de résolution de problème

Contenu et modalités d'organisation

Jour 1 : Savoir se présenter et présenter son activité : Être convaincant et persuasif - Savoir écrire son pitch : individuel, d'entreprise - Se présenter grâce à la méthode CAP - Savoir adapter son pitch à son public - Mener la discussion / Prendre le leadership - Être force de proposition Analyser les attentes clients/prescripteurs et être en écoute active - Approfondir l'analyse du besoin - Se positionner grâce à l'écoute active - Inspirer confiance - Se synchroniser pour mieux favoriser l'échange Créer plus de valeur et faire comprendre les contraintes - Comprendre le client grâce à l'approche par le besoin - Comprendre les enjeux de l'affaire pour l'acheteur (professionnel et personnel) - Savoir questionner pour prendre le leadership grâce à la méthode SAFI - Echanger de façon équitable (Concession/ contreparties / compréhension des pressions) - Provoquer le « pas de côté » pour donner une vision globale à l'interlocuteur - Verrouiller ses ventes et ses conditions de vente - Préparer ses ventes additionnelles et surveiller ses propres filtres
Jour 2 : Comprendre les profils clients - Reconnaître les profils clients - Répondre aux clients grâce aux outils de vente selon chaque profil - Enrichir sa stratégie d'influence, obtenir l'accord - Inspirer confiance et persuader Détecter les objections et savoir y faire face - Laisser les objections s'exprimer pour les comprendre - Dépasser les blocages - Assumer ses erreurs pour rebondir - Savoir dire NON en gagnant des OUI, technique d'engagement et de repli Encaisser les refus client - Analyser ses émotions face au refus client, - Mieux se connaître dans le cycle de l'acceptation - Auto-motivation et vision positive - Comprendre les facteurs externes et internes facilitant les ventes Tirer les enseignements des refus clients - Travailler son amélioration continue - S'améliorer avec la méthode GASI - Transformer les menaces en opportunités avec la méthode ACCEPT - Repenser sa stratégie

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00427882	du 30/05/2024 au 31/05/2024	Bordeaux (33)	ABCARRIERES		Non éligible	
00553057	du 23/12/2024 au 31/12/2025	Bordeaux (33)	ABCARRIERES		Non éligible	