



Accroître son impact

Durée

3 jours (21h)

Prérequis

Aucun

Public visé

Commerciaux,

Nombre de stagiaires

12 maximum

Date(s) et Lieu de formation

Marseille

11-12 et 22/06/2020

Paris

08-09 et 19/06/2020

Objectifs de la formation

Face à des interlocuteurs de plus en plus exigeants, la vente intuitive et les « bonnes vieilles habitudes » montrent des limites.

Ce module vous permettra d'acquérir les compétences et les comportements qui augmentent les résultats. Vous obtiendrez plus de vos clients et prospects, plus vite et en moins de visites.

Méthode pédagogique

Les concepts, outils, grilles de lecture, techniques et tactiques seront mis en application à travers des simulations et analyses.

Programme :

2 jours en continu puis 1 jour après présence terrain (8/10 jours)

Jour 1 :

- S'adapter aux évolutions du marché de l'informatique et du système d'impressions
- Maîtriser la prospection digitale
- Maîtriser les différentes étapes de la vente
- Optimiser ses actions en valorisant les atouts en notre possession

Jour 2 :

- Savoir migrer vers la vente conseil
- Rencontrer l'interlocuteur clé
- Accompagner le client vers sa solution optimale
- Mise en situation

Jour 3 :

- Analyser ses négociations à l'issue
- Corriger les difficultés rencontrées
- Mise en situation

Capacités opérationnelles acquises

- Préparer et mener sa négociation commerciale.
- Valoriser son offre pour défendre ses marges.
- Obtenir des contreparties aux efforts consentis.
- Verrouiller ses négociations.

Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs

Evaluation par le formateur

Formalisation à l'issue de la formation

Attestation de formation remise au stagiaire