

Accroître son impact

Durée

4 jours (28h)

Prérequis

Aucun

Public visé

Commerciaux,

Nombre de stagiaires

12 maximum

Date(s) et Lieu de formation

Lyon

23-24-25/03 et
17/04/2020

Paris

24-25-26/06 et
06/07/2020

Objectifs de la formation

Appréhender les nouvelles méthodes de prospection et d'approche client grâce aux nouvelles technologies et en prenant en considération les nouveaux comportements d'achat. Acquérir un discours commercial adapté aux nouveaux modes d'organisation du travail et plus spécifiquement orienté sur les aspects d'ergonomie et de qualité de vie au travail.

Méthode pédagogique

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

Programme :

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

Jour 1 :

- Evolutions du marché du mobilier de bureau et notamment les nouveaux modes de travail (home-office, télétravail, co-working, etc...).
- Adopter un discours qualité de vie au travail.
- Maîtriser les bases de l'ergonomie (postures, fréquences, efforts)
- Gérer l'éclairage et la luminosité en situation de travail
- Maîtriser les solutions en matière de gestion acoustique

Jour 2 :

Internet, réseaux sociaux, e-commerce : les évolutions

- Les mutations pour la fonction commerciale en BtoB
- La relation client à l'ère digitale – savoir communiquer
- L'électrification des 2 derniers mètres
- Désacraliser la vente connectiques électriques et réseaux

Jour 3 :

- Maîtriser les différentes étapes de la vente
- Optimiser ses actions en valorisant les atouts en notre possession
- Savoir migrer vers la vente conseil
- Rencontrer l'interlocuteur clé
- Accompagner le client vers sa solution optimale
- Mise en situation



Jour 4 : Retours terrain

- Mise en situation sur les différentes étapes de la vente
- Mise en situation en lien avec des problématiques concrètes
- Savoir migrer vers la vente conseil, accompagner le client
- Mise en situation sur les différentes étapes de la vente

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