

Booster vos équipe de vente

Adapter sa méthode de prospection aux outils digitaux et son modele de vente au format distanciel.

Objectifs

- Connaître et découvrir son profil commercial
- Les fondamentaux et les enjeux d'une bonne prospection commerciale distancielle et digitale
- Transformez ses prospects en clients en distanciel
- Le process de prospection digitale

Découverte de son profil commercial

2 tests de Personnalité individuel (60' par personne)

- Test du MBTI et Test des intelligences de Gardner
- Débrief individuel avec chacun des candidats

Handicap

Quelle que soit votre situation, nous vous aidons à préparer votre parcours de formation. Parce qu'il est essentiel que chacun puisse se former dans les meilleures conditions, les modalités logistiques et matérielles de nos formations ne sont malheureusement pas adaptables aux personnes en situation de handicap. Nous ne sommes donc pas en mesure d'accueillir les personnes en situation de handicap mais nous pouvons conseiller et orienter toute personne en situation de handicap vers le meilleur organisme de prise en charge. Pour cela, nous vous invitons à nous contacter ou contacter notre référente handicap Amandine TORRESSAN au qui est joignable au 06 47 78 64 30 ou par mail : amandine.torressan@gmail.com

Avis

Nombre de bénéficiaires : 8

Taux de satisfaction moyens techniques de la formation : 4,74/5

Taux de satisfaction sur le déroulement global de la formation : 4,82/5

Questionnaire de satisfaction réalisé entre le 1/01/22 et le 30/06/2023

Pour qui ?

Les Commerciaux, les vendeurs présentes ou à distance. Juniors et confirmés appartenant à une même entreprise (Format Intra).

Durée

27 heures

Pré-requis

Avoir une première expérience de la vente et de la fonction commerciale

Formatrice

Cécile Colman, formatrice et coach en neurosciences. Elle applique ses connaissances en cognitivité, en psychologie et dans les forces mentales aux personnes nécessitant cet accompagnement.

Méthodologie

La méthodologie de vente a été élaborée par des professionnels de la vente issu de ce secteur d'activité. La méthode repose sur une partie théorique et pratique afin de pouvoir pendant la formation exercer les nouveaux outils.

Outils d'évaluation

Questionnaire de connaissances et entretien individuel
+ Synthèse de formation pour un groupe en Intra

Modalités d'inscription

A votre demande, questionnaire de recueil des besoins,
entretien préalable

Support pédagogique

Livret pédagogique, exercices,
Tests de personnalité

Suivi de formation

Synthèse de formation

Tarif

2400€ TTC/personne

Financement

Opco ou Fonds propres
personnels.

Format

INTRA (pour les équipes
commerciales)

Les fondamentaux de la prospection

#1 La phase préparatoire à la vente

Module 1

- Introduction de la méthode – pourquoi une méthode de vente, et pourquoi celle-ci.
- Le silence est d'or, la parole est d'argent
- Objectif : closer votre prospect en un seul RDV (ou 2 maximum selon ta situation)
- Psychologie requise pour un closing en une fois (psychologie du prospect mais aussi psychologie du vendeur).

Module 2 : Bris de glace

- Bris de glace – son importance, son rôle et ses conséquences sur votre entretien de vente.
- La structure du bris de glace – une discussion informelle, sympathique mais bien calibrée en temps. • Exemple de questionnement.
- Le sourire s'entend – nous vous privez pas des 7 premières secondes et de son impact sur le reste de la vente
- Exercices

Module 3 : Plan & Pitch

- Le Plan avant le pitch : son importance, son rôle et ses conséquences sur votre entretien de vente • La structure du Plan – 3 phrases clés : le prospect, l'offre, et le temps.
- Pitch – son importance, son rôle et ses conséquences sur votre entretien de vente.
- La structure du pitch – une présentation courte (voir très courte) formelle, et dirigée vers les enjeux (toujours avec le sourire) : importante pour le reste de votre programme d'entraînement.
- Exemple de pitch
- Créer son pitch : un document vous permettant de le créer sans difficulté.
- Exercice

Transformer ses prospects en client

#2 La vente

Module 1 - Découverte et questionnement

- La découverte et le questionnement : son importance, son rôle et ses conséquences sur votre entretien de vente
- La structure du questionnement – 6 phases importantes, leurs rôles et pourquoi cette chronologie.
- Le contenu de ses phases – variabilité des questions selon votre marché de niche et la proposition de valeur de vos services. • Le silence – dans le cadre de la bibliothèque de question et son impact sur la vente. • Exemple de bibliothèque de questionnement
- Créer sa bibliothèque de questionnement : un document vous permettant de le créer sans difficulté.
- Exercice

Module 2 - Argumentaire

- L'argumentaire : son importance, son rôle et ses conséquences sur votre entretien de vente
- La structure de l'argumentaire – les fausses croyances de l'argumentaire "long" = succès – comment est construit l'argumentaire Sales XL Booster.
- Pourquoi avoir un argumentaire court vous assure une vente à succès – les deux points : faire sa propre image de votre service et le plaisir d'écouter un condensé commercial.
 - Le silence – dans le cadre de l'argumentaire et son impact sur la vente.
- Exemple de l'argumentaire de Sales XL
- Créer son argumentaire : un document vous permettant de le créer sans difficulté.
- Exercice

Module 3 : Objections

- Les objections : importance, rôle et conséquences sur votre entretien de vente • Comment les faire apparaître et limiter voir éradiquer l'effet « Boomerang ».
- La structure de la réponse aux objections – accueillir, isoler, creuser, répondre de manière concise (avec calme afin de déraciner complètement)
- Question pour creuser ou récolter les objections – 4 ou 5 questions utiles qui couvriront 90% de vos entretiens. • Les fausses barbes
- Le silence – son rôle majeur dans le cadre de la partie « objections » et son impact sur la vente
- Exercice

Module 4 : Closing

- Quand procéder au closing ?
- Trois types de closing
- Exemple de closing selon le type.
- Ce qu'il ne faut jamais accepter de la part du prospect
- Réponses aux fausses barbes
- Exercice

Entretien individuel de contrôle des connaissances : 1h par personne