

Savoir se positionner sur son marché pour vendre mieux et plus

Public concerné : commerciaux

L'enjeu : **il n'a jamais été aussi difficile de vendre !** Renforcer les compétences de vos collaborateurs afin de mieux appréhender votre marché face à une concurrence plus active.

Le bénéfice pédagogique : à l'issue de cette formation, les développeurs d'affaires seront en mesure de mettre en place les actions opérationnelles décidées dans les ateliers de travail pendant la formation. Ils auront acquis des compétences marketing de base, un sens de la communication adaptée à leurs clients afin de déployer une stratégie focalisée sur leurs secteurs d'activités. Ils maîtriseront les techniques de questionnement et de l'écoute.

Durée de la formation : 2 jours

Date : 03/03/2020 & 30/03/2020

Nombre d'heures par participant : 14 heures

Le plan de formation :

Comprendre l'écosystème du client

- *Maitriser les fondamentaux du marketing*
 - Le marché
 - Les clients et prospects
 - La concurrence (maitriser les outils d'analyse) SWOT
Identifier les opportunités d'affaires
- *Savoir effectuer des veilles stratégiques sur son marché*
 - Identifier les thèmes et les sources de la veille stratégique
 - Collecter et explorer les données essentielles

La personnalité client

- Maîtriser les caractéristiques émotionnelles, d'attitudes et des comportements du client
- Comprendre la communication verbale et non verbale de son client.
- Savoir communiquer de façon adaptée avec son client en fonction de son profil
- Développer un climat de confiance par une approche apathique.

Exploration des attentes et besoins “ *Comprendre plutôt que convaincre* “

- Travailler l'écoute focalisée pour porter sa concentration et son attention sur son client
- Maîtriser les techniques de questionnement pendant toutes les phases de l'entretien
- Comprendre le besoin par la reformulation.
- Savoir faire des objections de vrais alliés.
- Maîtriser le closing par un plan de suivi

❑ **Moyens techniques et autres :**

- Supports ateliers, rétroprojecteur, paperboard.
- Vidéo et audio.
- Contenu de formation en format prise de note pour les participants.

❑ **Mode d'évaluation :**

- Évaluation réalisée dans les ateliers collectifs et individuels pendant le déroulé de la formation.
- Jeux de rôle sur une situation choisie par l'apprenant.
- Questionnaire sous forme de Quiz.

❑ **Mode de suivi :**

- Point individuel avec le commanditaire de la formation sur les actions opérationnelles réalisées ou en cours suite à la formation
Échéance à prévoir sur l'impact de la formation : de 3 à 6 mois
Des réunions d'échanges et de partages peuvent être organisées. (Optionnel)

❑ **Prérequis :**

- Aucun

❑ **Modalités et délais d'accès :**

A la réception de votre demande d'information et d'inscription, Nous vous envoyons un devis, et le programme de formation détaillé dans les 2 jours qui suivent votre demande.

Votre inscription sera validée dès retour du devis et de la convention de formation signés.

A réception des documents d'inscriptions validés, et sous un délai de 48heures, le formateur prendra contact avec vous, pour convenir des dates de formations.

Nous réaliserons également une étude de vos attentes et besoins sur le thème de formation choisie.

Une évaluation des compétences avant, pendant, et à l'issue de la formation à chaud, sera réalisée, afin de mesurer les acquis.

Information importante : Merci de nous faire part de toute situation de handicap afin d'adapter nos conditions