

# OPTIMISER SON APPROCHE COMMERCIALE EN RENDEZ-VOUS

## MODALITÉS

- Formation en présentiel ou à distance
- En inter dans nos locaux ou en intra
- Effectifs : Minimum : 4 / Maximum 8
- Durée : 1 jour (7 heures) - À distance : 2 x 3,5h

## PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux.

## PRÉREQUIS

Avoir une activité commerciale en B to B.  
Connexion internet et caméra.

## MÉTHODE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation se déroulera en mode synchrone, en présentiel ou à distance en format Classe Virtuelle. La session est portée par le LMS de l'OF à laquelle sont dédiés :

- Un animateur pour traiter les problèmes techniques en temps réel
- Un référent pédagogique pour animer le Forum Apprenants et répondre aux questions afin de favoriser l'échange et la consolidation des savoirs

Animation participative – Ateliers en sous-groupe  
Envoi d'un livret et de fiches outils en fin de session.

Consultante Formatrice – 20 ans d'expérience commerciale et 12 ans d'expérience managériale.  
8 ans d'expérience dans le domaine de la formation sur la thématique

## VALIDATION

Certificat de réalisation.

## TARIFS

- En inter : 700 € HT par personne
- En intra : 2 300 € HT pour un groupe de 8 personnes

## DÉLAI D'ACCÈS

La demande d'inscription doit se faire maximum 15 jours avant la formation.

## ACCESSIBILITÉ

Le centre est accessible aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous recommandons de nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier.

## OBJECTIFS

- Être capable de creuser la découverte prospect pour identifier des opportunités de vente et argumenter l'offre commerciale de son entreprise.

## MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis et des attentes en début de stage lors du tour de table de présentation. Tests réguliers de contrôle des connaissances tout au long de la formation et validation des acquis en fin de stage par un quizz de connaissances.

## CONTENU

### Approfondir la découverte pour mieux vendre

- Utiliser la structure de l'entretien de découverte
- S'exercer aux 4 typologies de question

### Maîtriser son offre commerciale et renforcer l'impact de son argumentation

- Identifier l'impact des 3 vecteurs de communication
- S'exercer à l'argumentation

### Traiter efficacement les objections et savoir rebondir

- Comprendre les bénéfices de l'objection
- S'exercer à la méthode AIR

### Présenter et défendre son offre commerciale

- Préparer son offre avec la matrice de négociation
- S'exercer à la présentation et négociation de son offre