

PROFESSIONNALISER SES RENDEZ-VOUS PROSPECT

MODALITÉS

- Formation en présentiel
- En inter dans nos locaux ou en intra
- Effectifs : Minimum : 4 / Maximum : 6
- Durée : 2 jours (14 heures)

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux.

PRÉREQUIS

Avoir une activité commerciale récurrente dans ses missions professionnelles.

MÉTHODE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques et pratiques.
Ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées.
Mises en situation.
Envoi d'un support 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 : 1 400 € HT par personne
- En intra : 4 000 € HT pour un groupe de 6 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 d'appliquer les techniques de questionnement
- S'exercer aux techniques d'argumentation et de traitement des objections
- Préparer l'offre commerciale.

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

Évaluation au cours de chaque mise en situation
Évaluation à chaud à l'issue de chaque module
Évaluation à froid

CONTENU

Approfondir la découverte pour mieux vendre

- Prendre contact de façon professionnelle : ODA
- S'exercer à la question ouverte
- Identifier les questions qui détectent les besoins complémentaires
- S'exercer à la détection des écarts
- Identifier les 3 éléments clés de la reformulation
- Mises en situation sur cas fil rouge

Valoriser l'offre commerciale de son entreprise et renforcer l'impact de son argumentation

- Cibler les solutions emploi agence à la problématique
- S'exercer à l'argumentation de l'offre recrutement
- Identifier les bénéfices de chaque offre recrutement
- S'exercer à la méthode AIR traitement des objections
- Mises en situation sur cas fil rouge

Présenter et défendre son offre commerciale

- Préparer son offre commerciale
- S'exercer à la présentation et à l'argumentation de son offre
- Mises en situation sur cas fil rouge