COGNITING
OF certifié QUALIOPI au titre de la catégorie Actions de formation
410 route de Ronzières
69620 Ternand
Email: gchanson@cogniting.fr
Tel: 0660521955

Prospection et techniques de vente en B to B

Commercial itinérant ou sédentaire, maîtrisez une méthodologie et des techniques spécifiques à l'entretien téléphonique pour une prospection gagnante, adopter les techniques et les comportements efficaces pour découvrir, argumenter et conclure, et enfin pour comprendre les spécificités de la vente complexe

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des stagiaires

- Commerciaux B to B

Prérequis

- Maitriser les fondements principaux de la relation commerciale professionnelle
- Une expérience minimale de 6 mois au sein d'une structure commerciale

Objectifs pédagogiques

- Préparer l'appel et atteindre le bon destinataire
- Construire un script d'entretien téléphonique et obtenir un engagement
- Reconnaitre la posture du commercial
- Identifier les étapes de la vente
- Pratiquer l'écoute pour découvrir et comprendre le besoin
- Préparer une argumentation convaincante
- Construire une relation client/partenaire
- Identifier les signes d'une vente complexe

Contenu de la formation

- PRÉPARER L'APPEL ET ATTEINDRE LE BON DESTINATAIRE
  - Préparer son appel L'utilisation des réseaux sociaux (IN) La préparation : sa présentation, son accroche
  - Joindre sa cible Le passage des barrages : accueil, assistante, collaborateur...
  - Les règles gagnantes : moment, durée, questions, messages ...
- MAÎTRISER L'ENTRETIEN TÉLÉPHONIQUE
  - Maîtriser les techniques de prospection Le questionnement orienté découverte des usages des clients La reformulation
  - Pratiquer les étapes de la vente
  - L'argumentation en bénéfices client/ROI Les mots positifs
  - Obtenir un engagement de son interlocuteur (rappel, rdv, consultation à venir, recommandation, qualification, ...)
- ADOPTER LA POSTURE DU COMMERCIAL
  - Se positionner dans la relation client Les représentations du commercial Les enjeux de la relation client
  - Valoriser ses atouts et ceux de l'entreprise La place de l'expertise dans la posture commerciale
  - Les clés d'une présentation efficace
- MAÎTRISER LES ÉTAPES DE LA VENTE
  - Connaître les styles de vendeur Mon style de vente Les styles et leurs attentes clients associées

COGNITING
OF certifié QUALIOPI au titre de la catégorie Actions de formation
410 route de Ronzières
69620 Ternand
Email: gchanson@cogniting.fr
Tel: 0660521955

- Identifier les étapes de la vente: - Les étapes clés - Le climat de confiance dès la prise de contact

- ÉCOUTER POUR DÉCOUVRIR ET COMPRENDRE LE BESOIN
  - Entendre le besoin derrière la demande Les clés de l'écoute active Les motivations SONCAS Les pouvoirs de l'acheteur
  - Parler le langage du client La synchronisation au service d'une relation commerciale de confiance Les attitudes d'écoute et de reformulation
- ARGUMENTER ET CONVAINCRE
  - Construire l'intérêt du client pour argumenter Être centré sur l'autre
  - Passer de la caractéristique au bénéfice
  - Gérer les objections et obtenir des « oui » L'art de la conviction et de la conclusion
- TRANSFORMER UN CLIENT EN PARTENAIRE
  - Convaincre et faire adhérer Feedback, synthèse et conclusion Échange positif
  - Instaurer une relation long terme Entretenir le contact avec assertivité Animer la relation client au fil du temps
- IDENTIFIER LES SIGNAUX D'UNE VENTE COMPLEXE
  - Avoir une vision globale des enjeux, des contraintes, et des points de passage obligés pour réussir une vente complexe
  - Développer sa capacité d'adaptation avant et au cours de la négociation

Organisation de la formation

Equipe pédagogique
Gilles Chanson

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l’action de formation.

Tarifs 2023-24

- A partir de : **1445 € HT / jour**