

Management de réseaux de vente par Objectifs

Apprendre à gérer et cadrer ses entretiens de vente dans une relation gagnant-gagnant

Durée: 7.00 heures (1.00 jours)

Profils des stagiaires

- Commerciaux terrain en vente itinérante
- Managers d'équipe commerciale terrain

Prérequis

- Avoir une première expérience terrain dans la vente de 6 mois

Objectifs pédagogiques

- Obtenir des engagements d'efforts respectifs
- Professionnaliser son approche client
- Mettre en place une organisation commerciale sur son secteur en fonction des objectifs définis

Contenu de la formation

- Introduction
 - Assurer le pouvoir économique
 - Assurer le pouvoir social
 - Idées générales
- Préparer ses tournées et ses rendez-vous
 - Avoir les bonnes informations (CRM, reporting, veille, ...)
 - Quels objectifs ?
 - SMART ou assimilé
 - Déterminer le(s) point(s) d'engagement souhaité(s)
- Structurer son entretien
 - Savoir mener et garder la main
 - Utiliser les chiffres pour lister les points forts
 - Récupérer l'écoute par une structure d'entretien, par une communication positive
 - Cadrer l'entretien; rituel d'introduction; annonce OPA (Objectifs, Plan, Accord)
- Dérouler le cadre
 - Parler des faits, des chiffres,
 - Obtenir l'opinion de son interlocuteur
 - Décider des changements à opérer
 - Passer à l'action et faire des propositions
- Définir les points d'accord respectifs
 - Actions à mener
 - Moyens à engager
 - Délais à respecter
 - Résultats escomptés
 - Suivi à effectuer
 - Contrôle à mettre en place

COGNITING

410, route de Ronzières

69620 Ternand

Email: gchanson@cogniting.fr

Tel: 0660521955



SMART BUSINESS & TRAINING SOLUTIONS

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.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

Tarifs 2022

- En intra-entreprise : **1645 € HT / jour / groupe.**