

LANCER SON BUSINESS : PROSPECTER, VENDRE, NEGOCIER

Acquérir de bonnes bases pour démarcher des prospects, vendre ses produits ou services et négocier ses prix.

Prérequis : Avoir validé son marché et son offre de produits ou de services et défini sa stratégie commerciale

Objectifs de formation :

- Constituer et cibler ses fichiers
- Savoir prospecter pour obtenir des rendez-vous
- Savoir présenter son offre et la vendre
- Savoir négocier

Public : Porteurs de projet, dirigeants ou collaborateurs d'entreprise (TPE - PME) - Toute personne se trouvant confronté à un métier auquel il ne se destinait pas à l'origine, celui de commercial

Profil intervenant :

Spécialiste du conseil et de la formation à la vente - Self-made man, après un parcours dans la vente et le management (gérant de restaurant, visiteur médical, responsable grands comptes, directeur commercial, puis responsable d'une Business Unit) et passionné de théâtre - L'intervenant apporte aujourd'hui son expertise aux dirigeants de TPE/PME - son credo : une orientation très " pratique" et le goût des "résultats concrets".

Programme :

1. Présentation de l'Offre et Prospection :

- Présentation de votre offre avec clarté et crédibilité (plaquette - carte de visite - site - devis - tarif)
- Les méthodes de prospection :
 - ⇒ classement de vos clients (anciens, actuels, concurrences, prospects)
 - ⇒ techniques et plan de prospection
 - ⇒ organisation des visites de prospection, de suivi et de fidélisation
 - ⇒ utilisation des supports commerciaux (recommandations, réseaux internet)

2. Vente et Négociation :

- La vente en 7 étapes
- Qu'est-ce que la négociation - Sur quoi négocier - Techniques de négociation - Trucs et astuces La vente et ses techniques : SONCAS, CPAB inversé, silence, feux tricolores, logique alternative
- Training sur des cas concrets liés à l'activité et Plan d'actions futures

3. Suivi :

- Retour sur vos pratiques avec correction des défauts ou approfondissement de techniques, travail sur vos cas concrets tirés de votre expérience

Les points forts :

Ateliers interactifs orientés sur un mode très pratico-pratique prenant en compte la spécificité du secteur de chacun afin d'y apporter des solutions applicables immédiatement.

Une planification construite pour valider la mise en œuvre sur le terrain

2 jours consécutifs pour s'approprier les concepts (études de cas / jeux de rôle / conseils en lien avec les problématiques des stagiaires) + 1 journée une semaine plus tard - atelier pour analyser, valider et améliorer ses pratiques.

*21 heures réparties sur 3 jours
planifiés sur une période de 2
semaines - pour faciliter la mise en
situation entre chaque séance*
3 sessions programmées sur 2014

TARIF & CALENDRIERS: nous consulter

Contacts :

Karine PEYROT

01 55 65 51 42

kpeyrot@novancia.fr

Ginette MALÉCOT

01 55 65 51 16

gmalecot@novancia.fr