Vente B to B - Le profil chalenger

Format :
Présentiel et/ou Distanciel

Durée :
3 jours / 21 h

Référence :
COM-VEN-1631

Public :
Business Developer, Managers, Commerciaux, Assistants commerciaux...

Personnes en situation de handicap :
Vous êtes en situation de handicap et vous souhaitez faire une formation ?
Merci de bien vouloir nous contacter en amont afin d'étudier ensemble vos besoins et les solutions les plus adaptées.

Objectifs de développement des compétences :
Etre capable de :
La posture à adopter : Avoir de l'ambition pour son client.
Structurer et conduire les entretiens efficacement.
Identifier les enjeux clients et faire percevoir la valeur ajouter de l'offre (service/ produit): le pouvoir du questionnement puissant
Conclure sa vente : Savoir quand entrer en négociation.
Créer du lien : les bonnes pratiques de fidélisation

Compétences développées :
Augmenter le taux de transformation et sécuriser les ventes.
Intégrer les techniques de coaching pour questionner et comprendre les enjeux du prospect.
Passer du prix à la valeur de l'offre.

Pré-requis :
Commercial confirmé.

Méthodes Pédagogiques mobilisées :
Les prestations de formation sont assurées par des formateurs professionnels qui utilisent des moyens pédagogiques adaptés.
Dans le cadre de session intra entreprise, possibilité de travailler sur vos projets afin de répondre à vos besoins spécifiques. Supports de cours pédagogiques imprimés et/ou numérisés.

Répartition du temps (environ) :

Théorique 45%, Pratique 55%

Modalités d'évaluation :

1 - Questionnaire d'évaluation à chaud rempli par le stagiaire en fin de formation.
2 - Questionnaire d'évaluation à froid de la mise en oeuvre des compétences, rempli par le stagiaire environ 6 mois après la fin de formation.

Moyens techniques mobilisés :

En présentiel :
- Salle(s) de cours équipée(s) des moyens audiovisuels (vidéoprojecteur + écran) avec le matériel adapté à la formation. Pour cette formation, un ordinateur par stagiaire est nécessaire équipé du logiciel. Nous pouvons le fournir au besoin sur simple demande.
- Supports de cours pédagogiques imprimés et/ou numérisés.

A distance ou en formation mixte :
- Un ordinateur pour chaque stagiaire équipé d'une webcam, d'un micro, d'une connexion haut débit, du logiciel objet de la formation et ayant un outil de visio-conférence installé en amont.
- Support de cours numérique fourni par nos soins.

Assistance technique et pédagogique :

En présentiel : Assistance technique et pédagogique assurée par nos formateurs.

A distance ou en formation mixte :
L'assistance technique est assurée par nos équipes par mail ou par téléphone au 05 24 61 30 79.
Nos formateurs assurent l'assistance pédagogique en mode synchrone durant les face à face à distance.

Modalité et délai d'accès à la formation :

Sur inscription.
UNIVERS FORMATION s'engage à prendre en charge votre demande sous un délai de 48h et à proposer des dates d'entrée en formation sous un délai de 15 jours, en fonction de vos disponibilités et de celles du formateur pressenti.
Votre rapidité de réponse sur toutes les questions administratives et questionnaires de positionnement permettra d'accélérer le démarrage de votre formation.

Tarif :

Nous contacter pour devis personnalisés.

Programme de la formation

1. La bonne posture

Les profils commerciaux

Challenger son prospects/clients les techniques de l'Insight Selling en 6 étapes

2. Préparation et cadrage de l'entretien

Les d'une bonne préparation

Cadrer son entretien,

La Visio conférence, un incontournable

3.L'art du questionnement « puissant »

-es bonnes questions, obtenir les bonnes réponses

Le cycle de vente

La place du Digital dans le processus de vente

Qualification et identification, éviter les pièges

Quand le client est-il prêt à acheter ?

4. Conclure la vente

Argumenter ou convaincre ?

Quand entrer en négociation ?

Les biais cognitifs, les créer les détecter

Les techniques de négociation réussies

L'art du closing : le moment le plus apprécié de votre client « l'enchantement »

Nous contacter :

UNIVERS FORMATION : 05 24 61 30 79

Version mise à jour le 11/04/2023