

Formation Techniques de vente et d'organisation commerciale - Montpellier

Le centre de formation ROYER ROBIN Associés vous initie aux techniques de la vente et de l'organisation commerciale dans le cadre de notre offre de formation en Commerce, vente et achats. Découvrez le programme et n'hésitez pas à nous contacter pour en savoir plus ! Lieux de formation possibles : Montpellier et France entière

5 jours (35 heures) □

Analyser les besoins de chaque stagiaire

- Introduction
- La vente, l'entreprise et les différents métiers de la fonction commerciale
- La fonction « vente » : opportunités et faiblesses
- Les qualités du vendeur – Valeurs humaines « Carl Rogers »
- Les compétences nécessaires – techniques et relationnelles
- Les attitudes et aptitudes spécifiques : Cognitif - Affectif - Conatif
- Les différentes méthodes de vente
- Test : Assertivité et écoute active

L'Amont de la vente : Plan de vente

- Connaître et s'orienter dans son environnement
- Son entreprise : ses atouts – son image - ses produits
- La structure de l'offre commerciale : Offre Globale
- Le marché - les concurrents – les cibles
- La clientèle : qualifier ses clients
- Les chiffres clés.

Se préparer pour agir :

- Les principes de la communication : Définition et mécanismes
- Dépister les freins à un échange constructif
- Les clés d'une communication efficace
- Le mécanisme du stress : Définition et outils
- Construire son plan de vente
- Préparer son entretien de négociation
- Le 1er RDV/Le 2ème RDV /Le client habituel

Test : Quel est votre niveau de résistance au stress?

La prise de contact

- La prospection : facteurs organisationnels et humains
- Le téléphone : langage non verbal – verbal – synchronisation
- Apport de la Programmation Neuro Linguistique – P.N.L. – John Grinder (Psychologue) et Richard Bandler (Mathématicien)
- Le Rendez-Vous : la méthode A.I.D.A.
- Organiser sa tournée : types et fréquence des visites

Test : Quel est votre canal dominant?

L'entretien de vente

- Les 5 phases de l'acte de vente : « les 5C » Contacter - Connaître – Convaincre – Conclure - Consolider
- Les outils d'analyses – le plan de découverte – les fiches produits
- La notion de besoin et les aspects psychologiques : annonce du Prix
- Les règles à respecter : les apports du sociologue Dr. A. Maslow et de l'Analyse Transactionnelle Dr. Stephen Karpman et le concept de la « résistance aux changements » du Dr. Elisabeth Kübler-Ross

Outil : fiche de préparation

L'AVAL de la vente :

- Le suivi : clients / relationnel
- La fidélisation : « les 11 commandements »
- Le contrôle : Efficace / Objectif / Constructif

La gestion qualitative et quantitative :

- Du portefeuille clients
- Du portefeuille prospects
- Outil : grille dévaluation

Des outils pour agir :

- Elaborer sa méthode personnelle pour une meilleure efficacité professionnelle - Diagnostic personnel (Emotionnel, Niveau de Stress, Pensées)
- Adopter des techniques éprouvées : techniques visuelles, de relaxation, respiration, de kinésiologie, de pensées positives.
- Outils : Techniques visuelles –Relaxation – Visualisation - Energétiques

Plan d'action, préconisations, axes de progrès

Mise en application et cas pratiques tout au long de la formation

Bilan de la formation : logistique de la session, animation, programme et formateur.

Objectifs & Pédagogie

Pédagogie de la formation Techniques de vente et organisation commerciale :

Recueil des attentes avant la formation

Afin de cibler les besoins et d'adapter le contenu de formation, nous demandons aux participants de remplir un questionnaire de leurs attentes avant chaque formation.

La méthode pédagogique est basée sur l'animation, l'interaction et la mise en situation pour impliquer les stagiaires, leur faire vivre la formation, leur permettre d'acquérir la connaissance et les premiers réflexes qu'ils vont devoir mettre en application.

Cette méthode se décompose en plusieurs phases de progression :

- Apport de connaissances clés et d'informations essentielles
- Analyse personnalisée des retours d'expérience
- Coaching individuel
- Fiches techniques
- Tests de personnalité
- Mise en situation et entraînements sur des cas vécus par les stagiaires
- Jeux de rôles et applications à des cas concrets.
- Plan d'action personnalisé

Objectifs de la formation :

-
- Développer ses compétences en vente.
- Appréhender efficacement le rôle de commercial
- Savoir utiliser les différents outils d'organisation et de prospection.
- Concrétiser et réaliser une vente
- Etre en mesure de répondre aux attentes des clients et de les fidéliser
- Atteindre les objectifs fixés par l'entreprise.
- Savoir instaurer un climat de confiance tout en s'affirmant.
- Savoir adapter sa posture et son mode de communication.
- Gérer son stress pour s'épanouir dans son environnement professionnel.
- Adopter des méthodes, des outils et des réflexes pour gérer les situations professionnelles.

Public & Pré-requis

Public et pré-requis de la formation Techniques de vente et organisation commerciale

Dirigeants, Responsables, toute personne souhaitant développer ses compétences en vente et organisation commerciale, personne en reconversion.

Financement de la formation

Cette formation est destinée aux salariés d'entreprise et peut être financée par votre OPCO. Elle n'est pas éligible au CPF. N'hésitez pas à nous contacter si vous avez besoin de plus de renseignements sur les financements de votre formation.

Informations pratiques

Informations pratiques sur le déroulement de la formation

La formation Techniques de vente et d'organisation commerciale peut se dérouler à Montpellier dans nos locaux, quartier Près d'Arènes, dans vos locaux, ou dans une salle de formation proche de votre zone d'activité, partout en France.

Si vous souhaitez une information préalable pour personnaliser votre programme de formation, dans le cadre d'une formation en groupe, vous pouvez nous contacter par Téléphone au 04 67 13 22 60, ou via SKYPE ou autre système de Visio-conférence.

Calendrier

Nous vous proposons cette formation en accompagnement individuel ou en groupe selon vos disponibilités et celles de nos formateurs. Vous pouvez nous contacter pour la planification de votre parcours ou pour plus de précision par téléphone au 04 67 13 22 60.