



Programme de formation

Pack vente robuste

Durée totale de la formation : 35,00 heures

Mode d'organisation :

- 1 journée en présentiel pour lancer le parcours et la dynamique collective
- 6 demi-journées en distanciel pour progresser ensemble sur chaque étape
- 3 accompagnements individuels pour construire le plan de progression personnalisé et valoriser les progrès et les résultats
- 1 an d'accès à la plateforme e-learning pour découvrir ou retrouver le contenu à son rythme

Contenu pédagogique



Public visé

Les experts métiers avec une mission commerciale

Les acteurs du développement commercial d'entreprises de prestations intellectuelles



Objectifs pédagogiques

- Prospecter les marchés cibles et les interlocuteurs-clés
- Appliquer les techniques et comportements à chaque étape de l'entretien de vente
- Renforcer l'impact de sa communication pour vendre en étant soi-même
- Gagner en confiance pour réussir dans sa mission commerciale



Description

1. Les compétences comportementales dans l'entretien de vente

- La grille de lecture pour mieux se connaître et comprendre le comportement des autres
- Les besoins fondamentaux et la prise de décision liés aux 4 grands types de comportements
- L'adaptation de son comportement à celui de son interlocuteur
- Les bonnes pratiques de la communication à l'oral et à l'écrit
- Comment donner plus d'impact à sa communication en étant soi-même
- L'écoute et l'existence pour un dialogue constructif
- Le pilotage des échanges dans une relation adulte-adulte

2. L'approche des clients-cibles et des interlocuteurs-clés

- L'identification et la qualification des prospects
- La prise de rendez-vous qualifiés par email et téléphone
- La prise de contact par LinkedIn
- Les salons professionnels exposant et visiteur



- Les réseaux professionnels physiques
3. Le premier RDV et la découverte du prospect
- Le démarrage de l'entretien avec un TOP
 - Comment se présenter et parler de son entreprise
 - Les questions à se poser avant la rencontre
 - La découverte du client avec des questions à forte valeur ajoutée
 - La différence entre maux de tête et besoins
 - Les motivations avec SONCASE
 - L'analyse des besoins avec la matrice ACDE
4. L'argumentation et la rédaction de l'offre
- La méthode BAC pour argumenter en fonction de ce que vous avez découvert
 - La recherche et la préparation des arguments-clés
 - L'accueil et le traitement des objections avec la méthode CRAC
 - La préparation de la justification du prix plus élevé
 - Les différences entre devis et offre commerciale
 - La rédaction et la forme d'une offre impactante
5. La négociation et la conclusion constructive
- Les signaux d'achat et les techniques de conclusion
 - Oser prendre le lead pour conclure
 - Le changement de processus entre la vente et la contractualisation
 - La négociation avec la méthode DEAL
 - La préparation des conditions et des contreparties
 - Objectiver pourquoi le client vous choisit
6. La gestion sereine de la relation client
- La prestation technique et la prestation relationnelle
 - Les moments de vérité dans la relation client-prestataire
 - La réunion de lancement et le cadrage de la mission
 - Oser dire avec la méthode FOCA
 - La gestion des situations délicates
 - Le pouvoir de décision et d'influence avec le GRID
 - La vente d'avenants au contrat initial
7. Le bilan et le rebond
- La réunion de bilan et le retour d'expérience
 - Le recueil de témoignage et de cas clients
 - La rédaction et l'analyse de réalisations probantes
 - L'entretien de recommandation pour des prospects cibles
 - L'identification de nouvelles pistes d'affaires



Prérequis

Connaitre son offre commerciale et ses clients-cibles



Modalités pédagogiques

- 1 journée en présentiel pour lancer le parcours et la dynamique collective
- 6 demi-journées en distanciel pour progresser ensemble sur chaque étape
- 3 accompagnements individuels pour construire le plan de progression personnalisé et valoriser les progrès et les résultats
- 1 an d'accès à la plateforme e-learning pour découvrir ou retrouver le contenu à son rythme



Moyens et supports pédagogiques

Pendant la formation

- Alternance d'apports théoriques et d'échanges de pratique
- Etudes de cas en sous-groupe adaptés aux besoins et au contexte
- Mises en situation sur cas apportés par les participants, suivi d'un debriefing et de feedbacks
- Autoformation en ligne sur la plateforme e-learning
- Construction de son plan de progression personnalisé
- Débriefing de son plan de progression personnalisé

Après la formation

- Mise à disposition des supports de présentation, de fiches techniques et d'éléments bibliographiques sur l'espace extranet
- Accès aux modules e-learning pendant 3 mois après la fin du parcours de formation

4 à 6 semaines après la formation

- Retour d'expérience pour valoriser les réussites, partager les difficultés et ensemble trouver des solutions (2h en visio)



Modalités d'évaluation et de suivi

Avant la formation

- Auto-positionnement préformation de ses compétences
- Questionnaire sur le contexte de sa mission commerciale et expression de ses attentes
- Evaluation des connaissances et des pratiques de sa démarche commerciale

Pendant la formation

- Tour de table d'évaluation des acquis
- Mises en situation avec feedback immédiat
- Auto-positionnement post formation de ses compétences

Après la formation

- Questionnaire à chaud
- Questionnaire à froid au bout de 3 mois
- Retour d'expérience et témoignage à 6 mois



Informations sur l'admission

Afin de pouvoir procéder à une inscription, il est nécessaire de fournir à SAPIO :

- la liste des participants et leurs adresses mail
- le lieu de formation souhaité si hors Lyon
- la demande de prise en charge dans le cadre d'une formation financée par un OPCO

La convention de formation et les CGV sont émis et transmis pour approbation et signature électronique

Les participants reçoivent ensuite :

- un mail avec leur identifiant pour se connecter à l'espace Extranet"
- une invitation à remplir le questionnaire préformation et l'autopositionnement
- la convocation de formation, le programme et le règlement intérieur
- une invitation à se connecter à la plateforme e-learning



Informations sur l'accessibilité

Nous avons la volonté d'intégrer les personnes en situation de handicap. Nous analysons leur handicap avec votre référent, et mettons en œuvre des solutions adaptées. Besoin de plus d'informations ? Voici les coordonnées de notre correspondant handicap Corinne PICHOU - cpichoud@sapio.fr