



Efficacité commerciale

Maîtriser les techniques de vente en B to B

2 jours (14h00) | ★★★★★ 5/5 | DCEFF-BTB | Évaluation qualitative de fin de stage |
Formation délivrée en présentiel ou distanciel ⁽¹⁾

Formations Management & soft skills > Développement commercial > Efficacité commerciale

Document mis à jour le 05/12/2022

Cette formation vous permettra de développer les compétences suivantes :

- Développer votre argumentaire de vente
- Examiner et traiter les objections
- Conduire un entretien de vente de façon à maximiser votre résultat
- Choisir les postures justes, à adopter en fonction des situations rencontrées.

Niveau requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Public concerné

Toute personne exerçant la fonction de commercial en B to B.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émarginée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

(1) Modalités et moyens pédagogiques :

Formation délivrée en présentiel ou distanciel * (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance). Le formateur alterne entre méthodes ** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation). La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

Les moyens pédagogiques mis en oeuvre (variables suivant les formations) sont : ordinateurs Mac ou PC (sauf pour les cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel). Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne. Supports de cours et exercices.

En cas de formation intra sur site externe à M2i, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation visée conformément aux prérequis indiqués dans le programme de formation communiqué.

* Nous consulter pour la faisabilité en distanciel. ** Ratio variable selon le cours suivi.

Programme

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation de la formation

Avoir de la rigueur dans la démarche commerciale

- Les circuits de décision, quels sont les rôles de chacun ?
- Les conditions exigées pour réussir un entretien de vente
- La préparation technique, psychologique et matérielle

Obtenir des réflexes d'écoute active

- Les processus et outils de communication
- Créer l'empathie
- Les règles pour bien réussir le premier contact
- Découvrir les besoins formels et virtuels (méthode A.I.D.E.)
- Les techniques de questionnement qui favorisent l'adhésion de l'interlocuteur
- Repérer les freins et les motivations d'achat de l'interlocuteur

Développer une argumentation persuasive

- Structurer son argumentation (CAB)
- Valoriser ses produits / services
- Proposer une solution gagnant-gagnant
- Motiver son interlocuteur à acheter

Répondre aux objections

- Reconnaître les différentes natures d'objection sincères ou non
- Traiter les objections avec respect et savoir s'en servir comme tremplin de vente
- Les attitudes à adopter face à l'objection prix
- Repérer les signaux d'achat verbaux et non verbaux

Conclure la vente et prendre congé

- Valoriser pour convaincre
- Provoquer l'adhésion par les techniques de conclusion
- Conforter sa vente
- Projeter son client vers la prochaine visite

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation ou une certification (M2i ou éditeur)