



Efficacité commerciale

Maîtriser les techniques de vente en B to C

2 jours (14h00) | ★★★★★ 5/5 | DCEFF-BTC | Évaluation qualitative de fin de stage |

Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Formations Compétences Métier > Performance commerciale > Efficacité commerciale

Document mis à jour le 04/10/2023

Objectifs pédagogiques

- Préparer et mener un entretien de vente
- Communiquer et véhiculer une image positive.

Modalités et moyens pédagogiques

Formation délivrée en présentiel ou distanciel* (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthode** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Variables suivant les formations, les moyens pédagogiques mis en oeuvre 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 informatique...) 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

Niveau requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Public concerné

Toute personne à vocation commerciale en relation avec la clientèle.

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 élargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Introduction

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

Préparation

- Identifier les particularités du client particulier
- Bien différencier le B to C du B to B
- Concevoir et exploiter un questionnaire contextuel
- Développer un argumentaire adapté au B to C : arguments factuels, d'analogie, d'autorité...
- Se préparer à s'adapter dans toutes les circonstances

Prise de rendez-vous

- Par téléphone
- En porte à porte
- Sur les foires de campagne et les marchés
- Sur les salons internationaux
- Avec son réseau

Motivation du prospect

- Créer l'ambiance et l'intérêt
- Se présenter avantageusement
- Créer les motivations d'achat

Présentation et valorisation du produit

- Comparaisons et spécificités
- La technique au service du client
- Les essentiels de la présentation du prix

Présentation de sa société

- Historique et organigramme
- Positionnement sur le marché actuel
- Vendre ses compétences
- Trouver un angle original et sortir des sentiers battus
- Créer la bonne accroche

Présentation de son press-book

- Créer son support
- Les différents types de support
- Déterminer le cheminement

Obtention d'un engagement moral

- Rendre le moment solennel
- Sortir le produit du contexte financier
- Prendre en compte l'utilisation d'Internet et des réseaux sociaux
- Evincer la concurrence de la décision finale
- Appliquer la règle des 3 "oui"

Conclusion de la vente

- La motivation du prospect
- La présentation et la valorisation du produit
- Se vendre et vendre son entreprise
- Les essentiels de la présentation du prix

Vente d'un financement

- Maîtriser ses documents
- Motiver le client en parlant de mensualités
- Présentation de l'organisme de financement
- Défendre les intérêts de l'entreprise
- Amener le client à choisir une formule
- Verrouiller la signature du financement

Consolidation de sa vente

- Les actions qui scellent l'accord
- Les documents
- Verrouiller la signature
- Obtenir des adresses

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