

Chaîne Vente BtoB by XOS

Digital Learning - 04h25

Réf : 8BB - Prix 2024 : nous consulter

La vente est un acte qui n'admet pas l'improvisation. Cette formation est un réel outil pour vous accompagner à adopter les techniques et les comportements efficaces pour vous aider tout au long du processus commercial : de la prospection à la conclusion.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

- Maîtriser les différentes phases d'une vente
- Mieux préparer sa prospection
- Décrocher des rendez-vous avec plus d'aisance
- Mener ces rendez-vous avec efficacité
- Mieux comprendre ses clients et en enfin à conclure par la signature d'un contrat

PÉDAGOGIE ET PRATIQUES

Bénéficiez des conseils et des retours d'expériences des meilleurs experts. Découvrez leurs astuces et les raisons de leurs succès au travers de témoignages concrets. Les apprenants participent à un exercice de découverte active pour compléter et/ou renforcer les apports notionnels de l'expert et bénéficier d'un retour adapté en fonction de leur réponse.

Durant chaque cours, découvrez des cas opérationnels réalisés par des experts pour aider les apprenants à mettre en pratique ce qu'ils viennent d'apprendre.

Retrouvez une fiche synthèse complète et efficace ! Chaque apprenant pourra conserver une trace écrite de ce qu'il a appris et des conseils qu'il a reçus.

ACTIVITÉS DIGITALES

La structure soft skills: vidéos d'experts, exercices, cas pratiques et fiches de synthèse.

PARTICIPANTS

Toute personne amenée à prospecter auprès d'entreprises : commercial, vendeur, téléprospecteur...

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui ont conçu la formation et qui accompagnent les apprenants dans le cadre d'un tutorat sont des spécialistes des sujets traités. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

La progression de l'apprenant est évaluée tout au long de sa formation au moyen de QCM, d'exercices pratiques, de tests ou d'échanges pédagogiques. Sa satisfaction est aussi évaluée à l'issue de sa formation grâce à un questionnaire.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices, études de cas ou présentation de cas réels. ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques. Une attestation de fin de formation est fournie si l'apprenant a bien suivi la totalité de la formation.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 04/2024

1) Préparer sa prospection commerciale

- Préparer sa base de prospection.
- Préparer sa prospection téléphonique.
- Préparer sa prospection par mail.
- Prospecter avec les réseaux sociaux.
- Rédiger un pitch commercial efficace.
- Préparer son argumentation.

2) Décrocher un rendez-vous

- Passer le barrage de la secrétaire.
- Prendre un rendez-vous avec succès.

- Traiter les objections au téléphone.
- Préparer sa visite commerciale.
- Préparer sa bibliothèque de questionnement.

3) Mener un rendez-vous

- Prendre en main l'entretien commercial.
- Détecter les besoins et motivations d'achat.
- Pratiquer l'écoute active.
- Présenter avec conviction.
- Mener une argumentation pertinente et efficace.
- Savoir écouter les objections.
- Répondre efficacement aux objections.

4) Décrypter les attitudes et le comportement des clients

- Votre REACtion : méthode pour répondre à une réclamation.
- Reformuler avec succès.
- Comprendre et s'adapter au client.

5) Conclure la vente

- Présenter le prix.
- Défendre efficacement son prix.
- Relancer une offre commerciale.
- Préparer une négociation.
- Conclure pour vendre.