

Objectifs de la formation :

- Maîtriser les bases des techniques commerciales pour gérer efficacement son métier de commercial
- Connaître les techniques de vente, savoir les appliquer, savoir s'organiser

Public visé :

Commerciaux débutants et juniors

Prérequis :

Bonne connaissance de la grammaire, vocabulaire usuel étendu et pratique régulière de l'anglais des affaires

Moyens et méthodes pédagogiques :

- Explication théorique et méthode de travail
- Alternance d'exposés théoriques et de mise en pratique
- Mise en scène : utilisation de jeux de rôle en situation de négociation commerciale
- Remise au stagiaire de support et de fiches techniques
- Évaluations des acquisitions

Évaluation :

Grille de contrôle des acquisitions

Sanction :

Une attestation de formation est remise à chaque stagiaire à l'issue de la formation

Durée : 18 heures sur 3 jours

Modalités d'organisation :

Inter entreprise – Groupe de 2 à 5
Intra entreprise
Individuelle

Contenu de la formation :

Journée 1 : 1ère demi journée 3h30

1) Être capable de construire un plan de prospection rigoureux :

- Élaborer une liste des clients potentiels
- Relancer téléphoniquement pour vendre ou reprendre RDV
- Suivre régulièrement les prospects

Journée 1 : 2ème demi journée 3h30

2) Préparer la prospection :

- Définir les objectifs, les cibles, les marchés
- Rechercher les prospects (fichiers...)
- Préparer votre argumentaire

Méthodes pédagogiques : Cas pratique et exemples

Journée 2 : 1ère demi journée 3h30

3) Connaître les stratégies de prospection :

- Aller vers le prospect : le mailing, le téléphone, la prospection directe, l'Internet.
- Faire venir le prospect : les salons professionnels, les réunions prospects, les VIP

Journée 2 : 2ème demi journée 3h30

4) Maîtriser la prospection téléphonique :

- Découvrir les clés de la communication téléphonique
- Prendre RDV : techniques et méthodes
- Construire la phrase d'accroche
- Passer les barrages secrétaires
- Répondre aux objections : prix - disponibilité - qualités - délais...
- Savoir conclure positivement.

Méthodes pédagogiques : Démonstrations par des scénarios de prospection téléphonique. Mini scénarios avec évaluation des différentes communications.

Journée 3 : Demi journée 4h00

5) Maîtriser la prospection physique :

- Identifier les principes de la communication : PNL et AT
- Découvrir la technique des 4C : Connaître, Communiquer, Convaincre, Conclure

Méthodes pédagogiques : Mise en situation par des entretiens de vente

Contrôle des acquisitions en fin de formation - Bilan de la formation