

RC-01 – Vendeur en focale client – Vendre et valoriser les produits, projets et services

Personnes concernées

Commercial,
Technico-Commercial,
Chargé d'affaires

Toute personne en
relation avec des clients

Prérequis

Niveau B1
en langue française,
référentiel européen
CECRL

Inter-Entreprises

Tarif :

1 020 € HT
pour le cursus de 3 jours

Dates :

Session 1

08 & 09 novembre
+ 08 décembre 2017

Session 2

24 & 25 avril
+ 01 juin 2018

Lieu

Novopole
7 place Robert Schuman
38000 Grenoble (Europole)

Intra-Entreprise

Tarif du cursus :

3 960 € HT
par groupe de 4 à 10 pers.

Dates :

A votre convenance

Lieu

Lieu à votre convenance
Frais de déplacement en
fonction du lieu
d'intervention



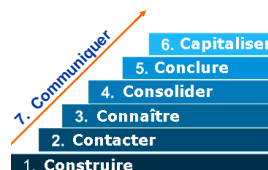
Donner envie, convaincre et augmenter son taux de concrétisation

Objectifs pédagogiques :

- Développer son portefeuille clients, accéder aux bons niveaux de décision
- Faire la différence par une posture en « focale client », orientée sur les enjeux
- Développer son potentiel commercial, challenger ses habitudes

Compétences visées :

- Construire et valoriser son offre
- Prospecter, obtenir ses rendez-vous avec les décideurs
- Diagnostiquer les enjeux et motivations d'achat
- Convaincre par une argumentation factuelle, persuader par son attitude
- Développer une négociation raisonnée, créatrice de valeur
- Détecter l'instant du « closing » et capitaliser la relation client
- Agir en conscience tout au long du processus de vente



Programme :

J1 Le cadre de la vente, construire l'argumentaire

Quelles compétences pour la vente ?
Construire son argumentaire
Prospecter, cibler son client, passer les barrières
Préparer sa stratégie d'entretien
Identifier ses attitudes de vente : profil J'AIME®

J2 Prendre contact, mener le diagnostic

Contacteur, se présenter, créer le lien
Pratiquer des entretiens de vente
Mener le diagnostic des besoins & enjeux, des motivations d'achat
Perfectionner la qualité de son écoute
Valoriser son offre sur les points clés

J3 Présenter et valoriser son offre, défendre ses marges

Qualifier le potentiel client pour optimiser son temps
Pratiquer des entretiens de négociation
Présenter et défendre le prix tout en préservant la relation
Identifier les pièges habituels et savoir en jouer
Conclure et débriefing son acte de vente

Moyens pédagogiques :

Dérouler le processus de vente avec apport d'outils et de méthodologies
Réflexion collective pour la construction des outils : pitch, référentiel de questionnement, argumentaire, traitement des objections, négociation & closing
Se voir en action, pratiquer des entretiens de vente : sessions vidéo
Partager des expériences et des bonnes pratiques
Autodiagnostic de ses forces et voies de progrès dans le processus de vente (Profils [J'AIME®](#)).

Evaluation des acquis sous forme de questionnaire en fin de session

Formateurs : [Marc Vilcot](#) (cliquer sur le lien pour accéder au CV du formateur)



Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com
www.com-hom.com

Coordonnées des consultants :
www.com-hom.com/societe/contact/