

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



Commercial,
Technico-Commercial,
Chargé d'affaires

Toute personne en relation avec
des clients



Aucun prérequis



Inter-entreprises présentiel

21 heures (3 journées)
1 230 € HT / personne

Intra-entreprise présentiel

21 heures (3 journées)
4 350 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

Individuel présentiel / FOAD

1 800 € HT *
(tarif sur la base de 9 heures)

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

*Frais de déplacement en sus
en fonction du lieu



Inter-entreprises présentiel

30 septembre
+ 01 octobre
+ 04 novembre
2024

Novotel Europole – GRENOBLE

Sessions suivantes

[Consulter le calendrier](#)



S'adresser aux leviers de décision conscients et
inconscients pour augmenter son taux de concrétisation

«Parce que 71 % des critères d'achat sont subjectifs»

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

- Prospector, 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

Construire l'argumentaire & prospector

« Talents et talons » pour la vente
Construire son argumentaire : développer les preuves
Prospector, cibler son client, passer les barrières
Préparer sa stratégie d'entretien
Identifier ses attitudes de vente : profil J'AIME®

Etablir la confiance, mener le diagnostic

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

Négocier, 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 débriefé son acte de vente

Les plus de l'intervention

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
Faire le lien entre personnalité, attitudes de vente, motivations d'achat : profil J'AIME®.



Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire



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



Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com

Coordonnées des consultants :
www.com-hom.com