

LIVE - Maîtriser les fondamentaux de la vente

BEST

MODALITÉ
action de formation
100% en ligne

Engagez votre client, du premier contact à la poignée de main finale

Objectifs

- Cibler de nouveaux prospects et réussir sa prise de contact
- Comprendre les besoins de son prospect pour exposer les avantages de son offre
- Traiter les objections, mener la négociation et conclure dans une logique partenariale
- Maintenir la satisfaction et la relation dans le temps

Points forts

- Des simulations en groupe lors des classes virtuelles pour s'approprier les techniques commerciales
- Un gain immédiat grâce aux nombreux outils et méthodes à appliquer dès la fin de la classe virtuelle
- Une experte qui cumule 15 ans d'expérience de direction commerciale
- Une approche commerciale centrée sur le client pour optimiser son expérience d'achat

 Temps estimé : 9h

 Sessions : contactez-nous au 01 85 08 92 75

Programme

PARTIE 1

Cibler pour mieux prospecter

- Identifier et cibler les interlocuteurs clés pour prospecter
- Susciter la curiosité et l'intérêt chez son prospect

Activité(s)

- Cartographier ses interlocuteurs sur une opportunité
- Rédiger et simuler une accroche pour un premier contact

PARTIE 2

Cerner les besoins et objections de son prospect et adapter son offre

- Aider son prospect à formuler ses motivations et ses blocages pour y répondre
- Présenter une proposition commerciale convaincante
- Traiter les objections en proposant des contreparties

Activité(s)

- Faire exprimer les motivations avec la méthode SONCASE et les blocages avec FOCA
- Présenter sa proposition de valeur avec la méthode BAC
- S'affirmer dans une négociation pour amener une contrepartie acceptable par tous

PARTIE 3

Négocier, conclure et maintenir la satisfaction dans le temps

- Négocier et savoir dire "non" sans compromettre la conclusion de la vente
- Faire un bilan de la collaboration à l'aide d'indicateurs clés

Activité(s)

- Aider son interlocuteur à voir comment surmonter les risques qu'il identifie et dépasser le simple "non"
- Améliorer la structure d'un de ses bilans

PARTIE 4

Synthèse et évaluation

- Votre synthèse : Optimiser sa performance commerciale
- Votre challenge : Projetez votre décisionnaire dans l'utilisation de votre offre
- Examen final

Public

Tout commercial en prise de fonction ou souhaitant acquérir les fondamentaux de la vente

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Formateur(s)



Laëtitia Rudelle

Après 15 ans de direction commerciale et de direction générale, notamment dans le secteur de l'industrie, Laëtitia crée, en 2016, Hominance, cabinet de conseil et de formation en excellence commerciale et managériale.

Dernière mise à jour en septembre 2025.