

LIVE - Optimiser sa performance commerciale

MODALITÉ
action de formation
100% en ligne

Aiguiser vos compétences commerciales, pour vendre plus et mieux dans des processus de vente complexes

Objectifs

- Engager les bons prospects et obtenir des rendez-vous qualifiés en s'appuyant sur le social selling
- Viser des opportunités à plus forts enjeux en s'adressant directement au décideur
- Gérer des cycles de vente complexes en étant proactif pour développer son chiffre d'affaires

Points forts

- Plusieurs heures de simulation en classe virtuelle pour s'entraîner à incarner son discours et son offre
- Renforcez votre force de conviction en élaborant des propositions de valeur parlantes pour tous, décideurs comme metteur en œuvre
- Développez votre proactivité et incluez les décideurs dans vos négociations, pour des ventes à forts enjeux
- Augmentez le potentiel de chaque client en obtenant une recommandation pour votre stratégie cross sell

 Temps estimé : 9h

 Sessions : contactez-nous au 01 85 08 92 75

Programme

PARTIE 1

Utiliser les réseaux sociaux pour identifier ses prospects et leurs besoins

- Cibler ses prospects via les réseaux sociaux
- Décoder les motivations de son prospect pour améliorer son discours de vente

Activité(s)

- Cartographier ses interlocuteurs à partir des réseaux sociaux
- Utiliser la méthode DISC pour faire exprimer les motivations de son interlocuteur

PARTIE 2

Faire émerger les besoins de son prospect et convaincre le décideur

- S'adresser directement au décideur en dépassant les barrières téléphoniques
- Présenter une proposition commerciale convaincante
- Traiter les objections en proposant des contreparties

Activité(s)

- S'entraîner à négocier au téléphone pour parler au décideur
- Présenter sa proposition de valeur avec la méthode BAC
- S'affirmer dans une négociation pour amener une contrepartie acceptable par tous

PARTIE 3

Négocier et engager son client vers de nouvelles opportunités

- Négocier et savoir dire "non" sans compromettre la conclusion de la vente
- Étendre son réseau en sollicitant une recommandation

Activité(s)

- Aider son interlocuteur à voir comment surmonter les risques qu'il identifie et dépasser le simple "non"
- Solliciter une recommandation auprès d'un client satisfait

PARTIE 4

Synthèse et évaluation

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

Public

Commerciaux souhaitant se perfectionner sur l'ensemble du cycle de vente

Prérequis

Avoir mené à bien plusieurs fois des cycles de vente

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.