



FORMATION

RELATION CLIENT ET TECHNIQUES DE VENTE



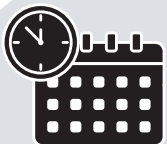
Nous sommes un Organisme de Formation et Cabinet de Conseil spécialisé dans le développement des Hommes et des Organisations

Du sur mesure, adapté à vos besoins et à une société en constante mutation

Formation des Dirigeants/RH/cadres/managers/ collaborateurs/ particuliers

Traditionnellement, la formation continue était difficile d'accès et nécessitait de faire une pause dans son parcours professionnel. Pourtant, certaines compétences peuvent être acquises et certifiées sans interrompre sa carrière.

R&S Conseil et Formation se donne pour mission de permettre à chacun d'acquérir les compétences professionnelles dont il a besoin, de façon innovante, à distance et à son propre rythme.



Formation adaptable à votre planning



coaching à la demande

FORMATION

RELATION CLIENT ET TECHNIQUES DE VENTE

Apprenez à développer la relation client et assurer la vente et le conseil

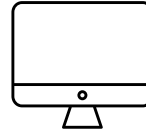


OBJECTIFS

- Acquérir des savoir-faire et compétences en vente
- Construire une offre commerciale, la communiquer et la décliner en plan d'action commercial
- Préparer et mener une action commerciale
- Apprendre les clés du closing
- Fidéliser le client après une vente



Tout public



A distance



Test de positionnement initial et final

PARTIE 1. Introduction

L'écoute active

Le questionnement puissant : Vue d'ensemble des techniques phares

Le questionnement puissant : Questions ouvertes & CQQCOQP

Le questionnement puissant : Reformulation, silence, interprétation

PARTIE 2. Préparation

Prise de RDV : Préparation matérielle & mentale

Prise de RDV: Comportement, astuces, démonstration

Préparation d'un RDV : A qui vais-je vendre ? Diagnostic client SONCASE

Préparation d'un RDV : Que vais-je vendre ? Définir des objectifs précis SMAC (spécifiques, mesurables, accessibles, compatibles).

Préparation d'un RDV : Comment vais-je vendre ? Incluant le pitch

Préparation d'un RDV : Se projeter dans le RDV: objectifs, agenda, points clés, supports visuels

Démonstration de la préparation complète d'un RDV

PARTIE 3. L'entretien de la vente:

Prendre contact

Convaincre avec la SIMAC (Situation, Idée, Mécanisme, Avantages, Conclusion)

Découvrir et résumer la Situation. Partager l'Idée

expliquer le Mécanisme à l'appui des 5 Sens

Souligner les Avantages et Conclure la vente

Conclure le RDV: Zoom sur la technique de verrouillage de la vente

Analyser le RDV

PARTIE 3.Objections:

Le Traitement des objections: présentation de la technique IVCR dans son ensemble : Identifier, Comprendre, Vérifier, Transmettre.

Le Traitement des objections: Identifier

Le Traitement des objections: Comprendre

Vérifier, Transmettre.

Démonstration d'un traitement de l'objection à 2

La vente flash attaque

Démonstration d'une vente flash attaque à 2.

Méthodes pédagogiques utilisées

Présentation et acquisition de nombreuses techniques et méthodes pédagogiques directement transférable en situation professionnelle. Pédagogie active et participative basée sur des exercices pratiques, quizz et restitutions(débriefing). Mises en situations/ études de cas proposé par le formateur/la formatrice .Support de formation remis. Accès à notre plateforme LMS de formation, documents de formation/vidéos/quizz..

Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation :

En amont de la formation : Analyse du besoin en formation, synthèse du projet et des attentes stagiaires

Pendant la formation : Tests en contrôle continu : Test de positionnement initial et final/ évaluation tout au long de la formation puis test de positionnement final/ validation des attentes.

Évaluation de la formation par le stagiaire à chaud puis à froid 6 mois plus tard pour mesurer l'impact de la formation sur le développement des compétences et la pratique professionnelle.

Formalisation à l'issue de la formation :

Une attestation de formation est remise au(x) stagiaire(s) en fin de formation où sont mentionnés les objectifs, la nature et la durée de l'action ainsi que les résultats de l'évaluation des acquis de formation. Une attestation d'assiduité concernant la partie e-learning (100% de l'activité réalisée) pourra être transmise à la demande (stagiaires/partenaires finançant la formation /employeur) Dans le cas d'une formation certifiante : Formation avec option de certification

Accessibilité :

Vous êtes en situation de handicap, nous sommes là pour répondre à vos besoins et soutiendrons votre parcours d'évolution professionnelle et le développement de vos compétences en adaptant nos formations si nécessaire, qu'elles soient à distance ou en présentiel. Pour cela vous pouvez vous rapprocher du référent handicap pour étudier votre projet

Inscriptions:

[S'inscrire à la formation](#)

Points forts de la formation:

- ✓ Avantages de la formation à distance : Pas de contrainte géographique, vous gagnez du temps et vous vous formez tranquillement et confortablement chez vous ou sur votre lieu de travail
- ✓ Avantages de la transmission opérationnelle : Les méthodologies utilisées sont pensées sous forme de « boîtes à outils » /fiches process ou trames pré-établies, opérationnelles et directement transférables e situation professionnelle
- ✓ Avantages de la formation collective, en présentiel comme à distance : Des échanges riches d'enseignements et d'expériences partagées entre participants, des pairs ou des collaborateurs dans les équipes de travail

Formatrice :



Laurence GOUEL,

dirigeante de l'organisme de formation R&S formation, consultante et formatrice,
15 ans d'expérience dans l'accompagnement des dirigeants d'entreprises et leurs équipes

09.52.07.96.61

contacter@s-conseil-formation.fr

LIGHT

500€

**3H30 de e-learning
formation accessible pendant 1 mois**

BASE

900€

**3H30 de e-learning
4h00 de mentorat avec un
professionnel expert
Formation accessible pendant 2 mois**