



FONDAMENTAUX DE LA VENTE

OBJECTIFS DE FORMATION :

- Connaître les outils et méthodes essentiels de la Vente
- Améliorer l'efficacité des étapes de vos Tunnels de Vente
- Gagner en efficacité commerciale



PUBLIC VISE :

Commercial, Business développeur, Key Account Manager, Chef de secteur, Responsable Grands Comptes, Ingénieur d'Affaires, Chargé de compte, Délégué commercial, Représentant commercial, Attaché commercial, VRP

NOMBRE DE STAGIAIRES :

3 à 8 stagiaires

CONTENU PEDAGOGIQUE – PROGRAMME DE LA FORMATION :

• Prioriser les actions selon votre environnement et votre organisation :

Type de clients, saisonnalité, stratégie d'entreprise, périmètre géographique.

• Définir son Plan d'Action Commercial (PAC) pour piloter son portefeuille client :

Mise en pratique : Définir un PAC (différents cas pratiques)

• Préparer votre Visite / Entretien :

Mise en pratique : Construire son Pitch (Fond, forme, objectif)

• Conduire un entretien de vente en respectant les 7 étapes clés :

Pratiquer l'écoute active

Maîtriser la méthode FOCA

Jeux de rôle : S'exercer en simulation de vente.

FORMATEUR :

Des consultants formateurs expérimentés accompagnant les Dirigeants et DRH dans le développement de la performance durable de leurs équipes et dans la transformation des organisations et de leurs cultures de management. Les consultants interviennent sur des missions de formation, de recrutement de managers, d'Assessment et de conseil en organisation et management.

Ils sont certifiés DISC, PXT Select (recrutement prédictif) et GENOS (Intelligence émotionnelle)

> s'inscrire contact@synerteam.fr
> nous contacter au 04 74 16 01 73

MODALITES DE SUIVI ET DISPOSITIF D'APPRECIATION DES RESULTATS :

Evaluation formative en continu et quiz d'évaluation des connaissances en fin de formation

PROCHAINES SESSIONS :

Cf www.synerteam.fr

DUREE : 2 JOURS – 14H

De 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

TARIF HT :

Inter : 1500€/personne (session garantie à partir de 3 inscriptions)

LIEU :

Vienne (38200)
(Bureaux de Synerteam)

PRE-REQUIS NECESSAIRES POUR SUIVRE L'ACTION DE FORMATION

Aucun pré-requis nécessaire

MATERIEL REQUIS

Aucun matériel requis pour le/la stagiaire

MOYENS PEDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT MIS EN ŒUVRE

Alternance régulière de la pratique et de la théorie

SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Il est remis aux stagiaires : un kit du participant (boîte à outils)

EN OPTION

2 entretiens d'accompagnement individuel de suivi
Prix : 150 € / entretien