RebooT
par Dulytech

Formation « Vente et négociation »

Notre formation de 2 jours "Vente et négociation" vous apprend les rudiments du commerce . À travers un programme complet, explorez les stratégies gagnantes pour convaincre, conclure et fidéliser vos clients. Découvrez comment définir votre Client Idéal (ICP), maîtriser les outils d'automatisation des ventes et perfectionner vos compétences en prospection téléphonique. À la fin de cette formation, vous serez armé pour exceller dans votre fonction de sales en maîtrisant chaque étape du processus, de la consultation à la conclusion de vos deals.

PROGRAMME

1/ Rappel :Petit brainstorming pour se mettre dans le bain

- Qu'est ce qui fait la réussite d'une approche commerciale ?
- Qu'est-ce qu'un bon commercial ?
- Le nouveau vocabulaire du sales

2/ Zoom sur le client : ICP, PERSONA et liste cible

- Qu'est-ce qu'un ICP et un persona ?
- Comment créer une liste cible ?
- Pourquoi a t-il besoin d'un commercial?
- Que se passe-t-il dans sa tête ? (psychologie d'un persona par fonction)
- Le comportement du client

3/ Les outils de sales automation

- Lemlist
- Dropcontact
- Unbouncer
- Phantombuster …

4/ Consulter

- Préparer son entretien (Paint points, recueil d'information , analyse)
- Cartographie : orientation entreprise / collaborateurs (mid size)

5/ Contacter

- Réussir son premier contact
- Apprendre à valoriser son entreprise
- Les bonnes pratiques du cold emailing

6/ Connaître

- Faire un diagnostic complet en posant des questions pertinentes /reformulation
- Pratiquer l'écoute active

MAJ : 29.02.24

Numéro de déclaration d'activité

11922694792

Durée : 2 jours - 14 heures | **Code : SA02**

Prix : 1450 euros HT

Horaires

- 9h30-13h/ 14h-17h30

Objectifs

- Comprendre les fondements de la vente et de la négociation
- Maîtriser les outils d'automatisation des ventes
- Acquérir des compétences avancées en prospection
- Développer des techniques de consultation
- Améliorer les compétences en conclusion et en négociation

Prérequis

- Aucun

Public concerné

- commercial

Dates Interentreprises

délai d'entrée : sans
Paris et à distance : 10/12/2026 - 19/01/2027 - 20/04/2027 - 20/07/2027 - 19/10/2027

RebooT
par Dulytech

7/ Focus sur la prospection téléphonique

- Les bonnes pratiques, préparation du call, structure du call
- Les phrases d'accroches
- Traitements des objections génériques (barrage téléphonique)
- Traitement des objections spécifiques à votre contexte

8/ Adopter la casquette de conseiller/conseillère et convaincre le client

- Structurer ses arguments
- Valoriser les bénéfices client
- Traiter ses objections

9/ Conclure, engager le client et signer le deal !

- La méthode N.O.U.E.R
- Savoir repérer les feux verts
- Concession/compromis

10/ Consolider

- Entretenir la relation / suivre ses prospects (nurturing : les bonnes pratiques)
- Satisfaction du client (cross et upselling)

11/ Les 6 règles d'or de la négociation

A distance :23/05/2024 - 04/07/2024 - 12/09/2024 - 21/11/2024

Modalité d'évaluations

- L'évaluation des acquis se fait tout au long de la formation au travers d'exercices à réaliser , de mises en situation et de QCM. Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Certificat de stage

- Un certificat de fin stage est remis au participant

Compétences du formateur

- Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque formation qu'ils animent. Ils ont majoritairement cinq à dix années d'expérience dans leur domaine de compétences et ont une grande pratique en entreprise

Moyens pédagogiques et techniques

60% pratique et 40% théorique
- Exposés théoriques
- Exercices individuels et collectifs

Les supports pédagogiques sont remis au format électronique aux participants. Ce support est projeté via un vidéo projecteur afin d'animer la formation.Des exercices d'application ou études de cas sont prévus afin de valider les acquis des stagiaires.

Accès handicap

- Oui, consultez notre référent interne houily@reboot-training.fr

Modalités de suivi de l'exécution

- Contrôle systématique des présences par demi-journée
- Attestation de présence remis à chaque participant

Moyens d'accompagnement

-8 personnes maximum, formation animée par un formateur expert sur le sujet.

RebooT
par Dulytech

Mise en situation : Pédagogie active et participative.
Apport théorique et méthodologique.
Etude de cas.

Nature des travaux demandés au stagiaire

- Un exercice est réalisé par le participant à la fin de chaque chapitre. Le participant dispose de 20 min avant de passer à la correction avec le formateur.

Modalités techniques en cas de problèmes

- Les connexions et installations d'outil peuvent être testées en amont de la formation avec le formateur et les stagiaires ou le donneur d'ordre.
Ce test permet d'éviter tout accident technique lié aux outils de connexion à distance.
Le formateur prend la main sur le poste du participant en cas de difficulté durant la formation.
Dans le cadre d'une formation à distance, le lien de connexion est envoyé 2 semaines avant le début de la formation
Pour avoir une assistance, contacter nous : houily@reboot-training.fr - 0614928564 (réponse en moins de 24 heures)

NOUS CONTACTER

Reboot
35 rue Pierre Brossolette
92130 Issy-les-Moulineaux
Tel : 06 14 92 85 64
www.reboot-training.fr