

PARCOURS PERFORMANCE COMMERCIALE

IDENTIFIEZ LES COMPÉTENCES CLÉS DONT VOS
COLLABORATEURS ONT BESOIN ET PERSONNALISEZ
VOTRE PARCOURS

- Transformer sa stratégie commerciale en plan d'actions
- Comprendre le rôle des émotions dans l'acte de vente et l'acte d'achat
- Maîtriser l'art de raconter son histoire pour créer de la valeur
- S'approprier des méthodes efficaces, de la prise de contact au closing
- Utiliser des principes d'influence pour convaincre
- Définir une stratégie multicanale de prospection
- Mener sa négociation avec efficacité



VOS OBJECTIFS

Public	Format	Pré-requis	Durée	Dates	Tarifs
<p>Ce parcours est destiné à toute personne souhaitant créer de la valeur pour ses Clients.</p> <p>Accessible aux personnes en situation de handicap.</p>	<p>Présentiel Visio Mixte Collectif Individuel</p>	<p>Aucune connaissance particulière exigée</p>	<p>Selon choix des modules</p>	<p>Dates flexibles à votre demande</p>	<p>Évaluation tarifaire sur-mesure selon les compétences sélectionnées pour concevoir votre parcours personnalisé.</p> <p>Formation : tarif journalier indicatif entre 1800€ et 2000€</p>



Méthodes pédagogiques dynamiques & ludiques

- Inventaire de compétences en Vente (Sales IQ)
- Quizz Klaxoon et jeux digitaux Kahoot pour valider de manière ludique vos connaissances
- Mises en situation concrètes pour application et ancrage des apports pédagogiques
- Réflexions collectives ou individuelles pour co-construire la méthode de vente
- Vidéos pédagogiques pour illustrer la mise en application (ou non) des apports pédagogiques



Évaluation

L'évaluation des acquis se fait tout au long du parcours au travers des nombreux exercices réalisés sur les plateformes digitales (Kahoot, Klaxoon, Vyfe, Comscope...), des mises en situations et des diagnostics réalisés en amont et en aval du parcours.



Nos Experts

Les experts choisis sont tous formés à la pédagogie et aux méthodes Hominance. Ils sont rigoureusement sélectionnés pour leurs connaissances pointues du métier et du secteur d'activité, ainsi que pour leurs compétences relationnelles.

Construire et déployer sa stratégie commerciale

- Traduire les objectifs stratégiques en objectifs commerciaux
- Formaliser son diagnostic à l'aide du SWOT
- Établir ses Domaines d'Activités Stratégiques
- Rédiger son Plan d'Actions Commercial
- Mettre en œuvre son tableau de bord pour assurer le suivi du PAC

Vendre avec les neurosciences

- Les raccourcis mentaux de la prise de décision
- Le rôle des émotions dans la prise de décision
- Le questionnement E.P.E.G
- Le principe de l'aversion aux risques
- Poser le cadre avec l' O.P.A
- La méthode de vente en 3 temps

PARCOURS PERFORMANCE COMMERCIALE

IDENTIFIEZ LES COMPÉTENCES CLÉS DONT VOS
COLLABORATEURS ONT BESOIN ET PERSONNALISEZ
VOTRE PARCOURS

Vendre avec le DISC

- Communiquer avec les 4 profils
- Votre style de Vendeur : les forces et les difficultés
- Les 3 cercles du Vendeur
- Les 4 styles de clients
- Les étapes de la vente en couleurs
- Reconnaître les différents styles au téléphone

Prospecter par téléphone et obtenir des rendez-vous

- Les différentes étapes de la prise de rendez-vous par téléphone
- Passer les barrages intermédiaires
- Susciter l'intérêt de son interlocuteur grâce à une accroche efficace
- Contourner les objections grâce à la reformulation
- Adapter sa communication au média téléphone

Conquérir de nouveaux clients

- Définir sa stratégie de prospection
 - Le SWOT de votre secteur
 - Les critères pour définir le potentiel des différentes cibles
 - Les différents outils pour bien prospecter
- Le pitch SUCESS pour chacune des cibles prospects
- La méthode en 3 temps pour convertir le prospect en client
- Lever les objections

Gérer des Grands Comptes

- Analyser son portefeuille clients
- Concevoir le diagnostic
- Identifier les axes stratégiques
- Dresser la cartographie des acteurs
- Comprendre les circuits de décision
- Élaborer son plan de compte
- Construire un plan d'actions

La négociation collaborative

- Les biais cognitifs de la négociation
- Les principes clés de la négociation collaborative
- La préparation créatrice de valeur (objectif, limites, concessions & contreparties)
- Les différentes stratégies de négociation
- Mener la négociation de manière efficace