

# PROGRAMME DE FORMATION

## Redynamiser l'entretien commercial

### Objectifs

Perfectionnement, élargissement des compétences

### Domaine de formation

Commerce, vente

### Durée

- 21.00 h

### Profil des stagiaires

- Commerciaux terrain
- Conseillers clientèle

### Pré-requis

- Expériences de vente en B to B ou en B to C

### Objectifs pédagogiques

- Préparer son entretien avant chaque rendez-vous
- Poser des questions en or lors de la phase de découverte
- Récapituler avant d'argumenter
- Utiliser la méthode Frisbee pour répondre aux objections
- Appliquer une méthode de « closing »

### Contenu de la formation



- Bien s'organiser pour mieux réussir ses ventes
  - Adopter le cycle de l'entretien commercial
  - Préparer son entretien en amont de son rendez-vous
  - Acquérir la confiance par un bon Contact
- Questionner pour mieux connaître
  - Identifier les informations clés à chercher
  - Trouver les besoins latents
  - Poser des questions en OR
- Ecouter pour mieux comprendre
  - Installer une relation de confiance
  - Pratiquer l'écoute active et compréhensive
  - Utiliser la reformulation et le silence
  - Maitriser la récapitulation
- Adapter son offre pour mieux convaincre
  - Présenter son offre par le bénéfice client
  - Répondre aux objections par la méthode Frisbee
  - Savoir dire non positivement
- Conclure pour réussir sa vente
  - Identifier les signaux d'achat
  - Valider les points d'accord
  - Engager la prise de décision
  - Assurer le suivi du closing
- Partager ses expériences du terrain pour faire évoluer sa pratique
  - Expérimenter les nouvelles techniques de découverte et de closing
  - Identifier ses points forts et ses points de progrès
  - Appliquer les actions correctives et auto-évaluer la performance

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Tous les consultants qui travaillent pour le Cabinet ENERGIA sont spécialisés et expérimentés dans leurs champs d'intervention. Ils sont tous issus de l'entreprise et travaillent dans une relation sécurisante et dynamique afin d'accompagner l'apprentissage et le changement. Ils développent leurs compétences régulièrement à travers un plan de développement des compétences dynamiques.

### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets



- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### **Dispositifs de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation**

Evaluation des attentes de l'entreprise

Evaluation des attentes des bénéficiaires

Evaluation des connaissances de début de formation: évaluation de positionnement

Evaluation formative (en cours de formation)

Evaluation des connaissances acquises en fin de formation

Evaluation de satisfaction de la qualité de la formation (à chaud)

Evaluation à 2 mois de la transformation des connaissances acquises en compétences (à froid)

Evaluation par le formateur

Evaluation par le manager

Evaluation par le financeur

V2-13.07.2022



Accès aux personnes à mobilité réduite  
Nom de l'organisme : CABINET ENERGIA  
Adresse : 959 rue de la BERGERESSE 45160 OLIVET  
Téléphone CABINET ENERGIA : 02 38 52 17 73  
E mail : administratif@cabinet-energia.fr

