

COMMERCIAL POUR NON COMMERCIAUX



VENUS CONSULTING

OBJECTIFS VISÉS

- Intégrer les principes fondamentaux de la vente (outils, méthodologie et comportements)
- Mener de façon active un entretien commercial sans objectif de réalisation
- Perfectionner et positiver son comportement face à un client
- Assurer le lien entre le service commercial et les services connexes ou transverses

Tarif : à partir de 1400 € HT

PUBLIC

Tous les salariés de l'entreprise

prérequis

Aucun prérequis nécessaire pour suivre la formation commerciale pour non commerciaux

FORMATEURS)

Cette formation est animée par un professionnel formateur expert de Venus Consulting.

PROGRAMME

APPRÉHENDER LES ENJEUX DE LA RELATION CLIENT ET DU NON COMMERCIAL

- Un peu de marketing : Appréhender l'évolution des marchés
- Le processus commercial : identifier les finalités et les enjeux
- Droits et devoirs des prospects/clients Vs Droits et devoirs d'un salarié d'entreprise

MIEUX SE CONNAÎTRE POUR MIEUX VENDRE OU FACILITER LA TENUE D'UN ENTRETIEN

- Quelles sont les qualités requises pour être commercial ?
- Quel est mon Quotient d'Efficacité Commerciale ?
- Quels sont mes points forts et mes points de progrès ?

BIEN COMMUNIQUER, LES FONDAMENTAUX D'UN ENTRETIEN COMMERCIAL

- Contrôler mes attitudes : la communication non verbale
- Créer un climat de confiance et développer mon empathie
- Écouter le prospect ou client pour mieux le connaître
- Parler positivement : la communication verbale
- Renforcer mon assertivité grâce à quelques repères

CONSTRUIRE ET CONDUIRE UN ENTRETIEN COMMERCIAL

- Oser questionner grâce aux techniques de questionnement
- Découvrir les besoins d'un prospect/client grâce à la méthode SONCAS
- Faire une offre argumentée
- Repérer les signaux et les freins à l'achat
- Appliquer les techniques de base du traitement des objections
- Conclure une vente ou comment amener mon prospect/client à prendre une décision

MODALITÉ D'ACCÈS : Les inscriptions se font par mail à conseiller@venusconsulting.fr ou en ligne sur notre site. Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance. Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

Pour les personnes en situation de handicap souhaitant réaliser une formation en e-learning : Nous vous invitons à prendre contact avec notre référent handicap (conseiller@venusconsulting.fr) afin de déterminer les formations accessibles.

PERSONNALISATION DE LA FORMATION

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM... - Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin de formation - Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation