Être à l’aise dans la relation commerciale

Référence : FCODEV0004

Thématique : Me former au développement et à la vente

FORMATION CONTINUE

Taux de satisfaction 2023 : 100%

96,55
% des stagiaires se déclarent satisfaits
concernant la possibilité de mettre en œuvre les connaissances acquises en formation dans leur activité

« Développer vos compétences relationnelles : le meilleur atout pour vendre mieux à vos clients. »

Objectifs

- Lever les freins et gagner en aisance pour oser dans la relation commerciale
- Développer la confiance en soi pour affirmer votre présence commerciale
- Préparer et structurer votre discours commercial
- Véhiculer une image positive de votre entreprise
- Créer une relation de confiance avec vos clients pour mieux les connaître
- Valoriser et défendre vos propositions

Programme

Thème 1 : Maîtrise des entretiens

- La démarche commerciale de conseil
- Les quatre C (Contact, Connaître, Convaincre, Conclure)
- Les étapes de l’entretien commercial
- Quels objectifs pragmatiques pour chaque entretien (principal, de replis, complémentaire)
- Être juste et authentique au premier contact
- Construction du discours de présentation

Thème 2 : Écoute et valorisation de son offre

- Les échanges qui créent une relation de confiance et de qualité
- Le questionnement et son plan
- Le recueil d’informations
- Méthode C.A.P. (Caractéristique, Avantage, Preuve)
- Prise en compte de la typologie du client dans l’argumentation
- Une argumentation vivante et ciblée

Thème 3 : Le closing

- Le discours positif
- Quelles attitudes adopter face aux objections
- L’analyse transactionnelle
- Construction de réponses aux objections
- Positiver l’objection
- Les phrases à éviter pour répondre aux objections
- Les méthodes pour conclure
- Plan d’action personnel

Prérequis

- Aucun prérequis nécessaire

Méthodes mobilisées

- Cette formation s’appuie sur une démarche inductive : Les participants seront acteurs de leurs apprentissages grâce à la mise en œuvre d’activités leur permettant de confronter et d’observer leurs pratiques
- Plus particulièrement, cette session comprendra des échanges, des activités autour de problématiques à résoudre, des tests, mises en situations, des exercices de théâtre, la construction d’outils propres à l’activité de chacun...
- Cette démarche permettra une appropriation des concepts et méthodes pour une mise en œuvre volontaire et immédiate au quotidien
- Salle de formation équipée d’un vidéo projecteur

Modalité d’évaluation

- Test d'évaluation
  des acquis de la formation par le formateur

Durée

- 3 jours
  en présentiel
  (21 h)

Modalités et délais d’accès

- Sur inscription aux dates indiquées pour chaque session

Tarif public

- 244 € / jour nets de taxe avec prise en charge totale ou partielle possible selon les conditions de l’organisme de financement de la formation professionnelle

Tarif artisan

:
«
Entreprise inscrite au Registre National des Entreprises (RNE), exerçant une activité artisanale dont le code d'activité (APRM) relève de la NAFA, Nomenclature d'Activité Française de l'Artisanat
»

- Possibilité de prise en charge partielle du coût de la formation sous réserve des conditions des organismes financeurs - Nous contacter

Accessibilité

- Pour les personnes qui rencontreraient des difficultés issues d'une situation de

handicap, même léger, merci de nous contacter afin d'établir les modalités d'accessibilité et d'adaptation à la formation

Chambre de Métiers et de l’Artisanat des Pays de la Loire

Siret : 130 020 688 00011

Code APE : 9411Z

Date de mise à jour : 23 avril 2024

Délivré par:

- St-Nazaire, Maison de l'Entreprise (44) : Maison de l’Entreprise de Saint-Nazaire - 6 Esplanade Anna Marly - 44600 Saint-Nazaire
- Châteaubriant, Quai des entrepreneurs (44) : Quai des entrepreneurs, 6A Rue d'Ancenis - 44110 CHATEAUBRIANT (dans les locaux INITIATIVE LOIRE ATLANTIQUE)
- Saumur, antenne CMA (49) : 5, quai Comte Lair - 49400 SAUMUR
- Angers (CMA49 accueil) : 5, rue Darwin - CS 80806 - 49008 ANGERS CEDEX 01
- Le Mans (CMA72 accueil) : 5, cour Etienne-Jules Marey - CS 81630 - 72016 LE MANS CEDEX 2
- Ste-Luce-sur-Loire (CMA44 formation continue) : 5, allée des Liards - BP18129 - 44981 SAINTE-LUCE-SUR-LOIRE CEDEX
- Clisson, Alter Eco (44) : CMA - Agence de Clisson – L’alter éco 11 rue des Ajoncs - 44190 CLISSON
- La Roche-sur-Yon (CMA85 accueil) : 35, rue Sarah Bernhardt - CS 90075 - 85002 LA ROCHE-SUR-YON CEDEX
- Laval (CMA53 accueil) : 39, quai André Pinçon - CS 30227 - 53002 LAVAL CEDEX
- Angers (CMA49 formation continue) : 5, rue Darwin - CS 80806 - 49008 ANGERS CEDEX 01
- Laval (CMA53 formation continue) : 5, rue Darwin - CS 80806 - 49008 ANGERS CEDEX 01
- Le Mans (CMA72 formation continue) : 5, cour Etienne-Jules Marey - CS 81630 - 72016 LE MANS CEDEX 2
- La Roche-sur-Yon (CMA85 formation continue) : 35, rue Sarah Bernhardt - CS 90075 - 85002 LA ROCHE-SUR-YON CEDEX
- CMA Pays de la Loire (siège régional) : 6, boulevard des Pâtureaux - 44985 SAINTE-LUCE-SUR-LOIRE CEDEX
- Ste-Luce-sur-Loire (CMA44 accueil) : 5, allée des Liards - BP18129 - 44981 SAINTE-LUCE-SUR-LOIRE CEDEX
- Fontenay-Le-Comte, Maison de l'Entreprise et du Territoire (85) : Maison de l'Entreprise et du Territoire - 16, rue de l'Innovation - 85200 FONTENAY-LE-COMTE
- Cholet, antenne CMA (49) : 5 Boulevard Pierre LECOQ - LA NOVATHEQUE - ZAC du Carteron - 49300 CHOLET
- Ancenis-Saint-Géréon, Espace Entreprendre (44) : 36 Impasse Louis Blériot - 44150 Ancenis-Saint-Géréon

Prochaines sessions:

- La Roche-sur-Yon (CMA85 formation continue) - Vendredis 28 juin, 5 et 12 juillet 2024 - Inscription avant le 21/06/2024
- Laval (CMA53 formation continue) - Lundis 30 septembre, 7 et 14 octobre 2024 - Inscription avant le 23/09/2024
- Le Mans (CMA72 formation continue) - Lundi 30 Septembre, 7 et 14 Octobre 2024 - Inscription avant le 23/09/2024
- Ste-Luce-sur-Loire (CMA44 formation continue) - Les vendredi 4, 11 et 18 octobre 2024 - Inscription avant le 27/09/2024
- Angers (CMA49 formation continue) - Les jeudis 10, 17 octobre et 07 novembre 2024 - Inscription avant le 02/10/2024
- CMA Pays de la Loire (siège régional) - Pour toute information sur la programmation en cours ou à venir, nous consulter. - Pas de date limite d'inscription

Tarifs:

- ARTISAN (INSCRIT AU RM) - contact
- TOUT PUBLIC - contact