



Déclaration d'activité n° 11930773693

CONQUERIR DE NOUVEAUX CLIENTS GRÂCE AUX TECHNIQUES DE VENTE ASSERTIVE*

*l'art de faire passer un message difficile sans passivité mais aussi sans agressivité

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

- Maîtriser l'Organisation de l'activité commerciale
- Travailler le ciblage : potentiel et attractivité
- Déterminer les 4 situations de la vente différenciée®
- Pourquoi une attitude assertive en situation de vente de conquête
- Maîtriser le discours de prise de rendez-vous téléphonique
- Maîtriser les réseaux sociaux pour développer ses parts de marché
- Identifier ses propres freins pour développer un comportement assertif
- Savoir mieux vendre son prix et défendre ses marges
- Travailler sur les leviers de l'influence : éloquence, pertinence et exigence
- Maîtriser les fondamentaux de la négociation
- Maîtriser les techniques des acheteurs professionnels

PUBLIC VISÉ

Dirigeants, Chefs d'entreprises, Responsables Commerciaux, Commerciaux juniors ou seniors

PRÉREQUIS

Avoir une première expérience commerciale (face-à-face ou téléphone)

MOYENS ET METHODE PEDAGOGIQUE

- Auto diagnostic des situations de vente rencontrées
- Alternance de découverte des méthodes et comportements, à développer en situation de résistance forte, avec de l'entraînement
- Les participants construisent les solutions adaptées à leurs cas réels pendant la formation (**40% du temps passé en mises en situation**)
- Plan de développement personnel en fin de session

PROGRAMME - JOUR 1

La notion de vente différenciée®

- Les limites des techniques de vente traditionnelles
- Les différentes situations de vente
- Les 4 principes de l'état d'esprit assertif

Les situations de vente assertive

- Les situations de vente empathiques et projectives
- Le diagnostic de la situation de vente

Préparer sa démarche de vente assertive et Organiser son activité commerciale

- Bâtir une offre de conquête
- Déterminer des objectifs de visite : objectifs MERE
- Le ciblage : potentiel et attractivité

La PRT (Prise de Rendez-vous téléphonique)

- Construction du discours de PRT en situation de conquête
- Savoir passer les barrages
- Savoir convaincre votre interlocuteur de vous recevoir

• Mises en situation sur appels réels

Attirer l'attention et prendre le leadership dès le début de l'entretien (méthode OPA)

Poser les enjeux et les problématiques du client via une investigation assertive : le FOCA

• Mises en situation sur jeux de rôle

Programme - Jour 2

Présenter la solution adaptée et argumenter pour mieux convaincre

Traiter les objections

- Le traitement empathique de l'objection et le traitement assertif
- Les objections les plus courantes en situation de vente assertive et leur traitement
- Les reformulations

• **Mises en situation sur jeux de rôle**

Les techniques assertives pour engager son interlocuteur

Savoir négocier en phase finale : maîtriser les techniques des acheteurs professionnels

• **Mises en situation sur jeux de rôle**

Renforcer son comportement assertif

- Identifier son comportement et les solutions pour développer l'assertivité
- Les techniques de communication pour renforcer son assertivité

Mises en situation

- Des mises en situation ont lieu à chaque étape de l'entretien
- Les mises en situation sont basées sur des cas créés par les participants et sont abordées en sous-groupes de 2 ou 3 participants

EVALUATION/ SANCTION

- Evaluation du déroulé de la formation avec un questionnaire satisfaction
- QCM sur la compréhension du contenu de la formation
- Feuille d'émargement

FORMATEURS

- Christian LABAUNE / Boris KMARIN, Mercuri International

Mercuri International est le spécialiste français de la formation et du conseil en efficacité commerciale <http://www.mercurifr.com>

DURÉE DE LA FORMATION

2 journée (14 heures)

PRIX DE LA FORMATION

Adhérents : 890,00 euros HT

Non adhérents DLR : 1100,00 euros HT

(réduction de 5% pour le 2ème stagiaire d'une même entreprise)

DATE DES SESSIONS PROGRAMMEES – Noisy Le Grand

- mardi 18 et mercredi 19 juin 2019
- mardi 5 et mercredi 6 novembre 2019

Le bon déroulement de cette formation est conditionné à un nombre suffisant d'inscrits (minimum 6).

Une formation sur mesure pour votre profession à partir d'une analyse détaillée des pratiques

*Renseignements et inscriptions :
Laure TEVI - 01 49 89 32 36 – l.tevi@dlr.fr*



Déclaration d'activité n° 11930773693

BULLETIN D'INSCRIPTION

CONQUERIR DE NOUVEAUX CLIENTS GRÂCE AUX TECHNIQUES DE VENTE ASSERTIVE*

*l'art de faire passer un message difficile sans passivité mais aussi sans agressivité

Entreprise (à facturer) : _____

Adresse : _____

Nom du responsable de l'inscription : _____

Tél : _____ email (stagiaire) : _____

DATES	LIEUX	NOM & PRENOM DES STAGIAIRES	FONCTION DANS L'ENTREPRISE
mardi 18 & mercredi 19 juin 2019	Noisy Le Grand (93)	- -	- -
mardi 5 & mercredi 6 novembre 2019	Noisy Le Grand (93)	- -	- -

Le bon déroulement de cette formation est conditionné à un nombre suffisant d'inscrits (minimum 6).

Coût de la formation (déjeuner compris, hors frais d'hébergement) :

Adhérents :

1^{er} stagiaire sur une session : (TVA 20%) **1 068,00 € TTC** (890,00 € HT)

2^{ème} stagiaire et suivants de la même entreprise inscrit(s) sur la même session (5% de réduction) : **1 014,60 € TTC** (845,50 € HT)

Non adhérents :

1^{er} stagiaire sur une session : (TVA 20%) **1 320,00 € TTC** (1100,00 € HT)

2^{ème} stagiaire et suivants de la même entreprise inscrit(s) sur la même session (5% de réduction) : **1 254,00 € TTC** (1 045,00 € HT)

Ci-joint, un chèque de _____ € TTC à l'ordre de **SEDL** correspondant au prix total de chaque session pour l'ensemble des participants de l'entreprise et entraînant leur inscription à cette formation.

Empêchement d'un participant :

En cas d'empêchement pour un cas de force majeure, l'inscription sera reportée sur une autre session. Seules les annulations parvenues au minimum 8 jours avant la date du début de la session pourront être prises en compte. Passé ce délai, une indemnité forfaitaire de 50% du prix sera retenue (non imputable sur le budget formation)

Cachet de l'entreprise et signature :

Déclaration d'activité n°11930773693