



Déclaration d'activité n°11930773693

VENDRE PLUS ET MIEUX PAR LA RELATION ET LE PROCESSUS COMMERCIAL

Public visé

Dirigeants, chefs d'entreprise, responsables commerciaux, vendeurs d'équipements, assistants des ventes, tout collaborateur amené à vendre un produit et/ou un service, en face à face ou par téléphone.

Objectifs

« Développer ses compétences relationnelles, son efficacité dans le processus commercial et sa capacité à conclure des ventes de produits et de services. »

- Développer l'écoute active, reformuler sur le fond et sur la forme
- Mettre en adéquation le verbal et le non-verbal
- Prendre en compte des sentiments et émotions afin de progresser dans les échanges
- Etre capable de désamorcer une situation potentiellement conflictuelle
- Savoir pré-positionner et faire évoluer la position de son interlocuteur
- Savoir préparer la vente de services associés aux équipements
- Développer sa capacité à rebondir et savoir traiter les objections
- Savoir préparer une négociation pour défendre ses marges
- Développer une position réellement Gagnant/Gagnant
- Vendre de la satisfaction en toutes circonstances
- Mieux gérer son temps et ses différentes tâches commerciales
- Construire des propositions commerciales efficaces
- Conclure efficacement toutes les ventes

Pré requis

Les stagiaires doivent avoir une première compétence commerciale et des échanges réguliers avec les clients (échanges téléphoniques ou face à face).

Méthode pédagogique

Les éléments abordés sont des outils pour mieux appréhender la complexité de la communication, développer une culture commerciale et marketing, développer ses compétences relationnelles, des outils pratiques pour traiter les objections, afin d'être capable de prendre conscience et de savoir comment évoluer.

Programme détaillé

Jour 1 : La relation commerciale

Comprendre les schémas liés à la relation commerciale et se mettre en phase relationnelle avec son interlocuteur pour convaincre rapidement.

- Définition de la communication commerciale
- Savoir exploiter l'Intelligence Emotionnelle
- Les différents statuts, les postures relationnelles et leur influence dans l'acte de vente
- L'écoute active et la reformulation pour verrouiller et le traitement des objections
- Savoir identifier les différents types d'attentes possibles
- Analyser les besoins et les motivations du client pour adapter son argumentaire
- Des ateliers de mise en pratique ponctueront la journée

Jour 2 : L'efficacité commerciale

Avoir la capacité de faire évoluer la position de son interlocuteur et développer un échange Gagnant/Gagnant.

- L'introduction gagnante, et la relation Gagnant/Gagnant
- Les différents types d'approches commerciales
- Connaître les différentes étapes à respecter pour contrôler la situation
- Savoir mieux gérer son temps commercial
- Savoir analyser les situations difficiles et y faire face
- Les outils de l'Intelligence Commerciale

Jour 3 (demi-journée) : Conclure toutes les ventes

S'organiser pour toujours avoir un pipeline de vente fluide et conclure toutes les ventes.

- Organiser son temps
- Maîtriser son propre processus commercial
- Savoir conclure, concrétiser puis fidéliser
- Les aspects financiers et la défense des marges
- Des ateliers de mise en pratique ponctueront la demi-journée

Appréciation de la formation :

Un questionnaire permettra d'évaluer si la formation a répondu aux attentes des stagiaires.
Un support de formation est fourni à la fin de la session.

Durée de la formation : 18 heures

Groupe minimum de participants de 4 à 6 personnes maximum.

Prix (pour 2,5 jours de formation)

Adhérents DLR : **1800,00 € TTC** (1500,00 € HT)

Non adhérents : **2040,00 € TTC** (1700,00 € HT)

Réduction de 5% pour le 2^{ème} stagiaire d'une même entreprise inscrit sur la même session

DATES DES SESSIONS PROGRAMMEES - Noisy Le Grand

La formation se déroule sur **1 session de 2,5 jours** de 9h00 à 17h00 :

Date de début	Date de fin
20 février	22 février (13h00)
3 avril	5 avril (13h00)
3 juillet	5 juillet (13h00)
23 octobre	25 octobre (13h00)

Le bon déroulement de ces formations est conditionné à un nombre suffisant d'inscrits par session.

Option : Demi-journée de feedback en atelier pratique (1 à 3 mois après) pour faire le point et progresser.

Après avoir mis en pratique le contenu de la formation, les stagiaires peuvent de nouveau être réunis pour :

- Faire le point de ce qui a été mis en place
- Partager les retours de chacun
- Travailler quelques points de difficultés en atelier

Entre la première session et les demi-journées de feedback, des heures de coaching à distance ou sur site pourront être proposées, selon vos attentes, individuellement ou collectivement.

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

Renseignements - Hervé REBOLLO - 01 49 89 32 30 - h.rebollo@dlr.fr
Inscriptions - Laure TEVI - 01 49 89 32 36 - l.tevi@dlr.fr



BULLETIN D'INSCRIPTION

**VENDRE PLUS ET MIEUX PAR LA RELATION
ET LE PROCESSUS COMMERCIAL**

Nom de l'entreprise : _____

(à facturer)

Adresse : _____

Nom du responsable de l'inscription : _____

Téléphone : _____ email stagiaire : _____

DATES	LIEUX	NOM & PRENOM DES STAGIAIRES	FONCTION DANS L'ENTREPRISE
mercredi 20 au vendredi 22 février 2019	NOISY LE GRAND	- -	- -
mercredi 3 au vendredi 5 avril 2019	NOISY LE GRAND	- -	- -
mercredi 3 au vendredi 5 juillet 2019	NOISY LE GRAND	- -	- -
mercredi 23 au vendredi 25 octobre 2019	NOISY LE GRAND	- -	- -

Le bon déroulement de ces formations est conditionné à un nombre suffisant d'inscrits par session.

Coût de la formation (2,5 jours) : (déjeuner compris, hors frais d'hébergement)

Adhérent :

1^{er} stagiaire sur une session : (TVA 20%) **1 800,00 € TTC** (1 500,00 € HT)

2^{ème} stagiaire et suivants de la même entreprise inscrit(s) sur la même session (5% de réduction) : **1 710,00 € TTC** (1 425,00 € HT)

Non adhérent :

1^{er} stagiaire sur une session : **2040,00 € TTC** (1700,00 € HT)

A partir du 2^{ème} stagiaire de la même entreprise (5% de réduction) : soit **1 938,00 € TTC** (1615,00 € 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 :

Un stagiaire s'inscrit pour les 2,5 jours, la formation ne pouvant se fractionner.

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

SEDL - 19 rue de l'Université - 93160 Noisy-Le-Grand - Tél. : 01 49 89 32 32 - Fax : 01 49 89 32 30
Déclaration d'activité n°11930773693