

PERFORMER EN RENDEZ-VOUS DE DECOUVERTE

PARTICIPANTS

Commerciaux –
Cadres commerciaux –
Assistants commerciaux

PREREQUIS

Avoir les connaissances
de bases du domaine
commercial

DUREE

Sur-mesure
A partir d'1 journée

MODALITES

Individuelle ou collective

Présentiel ou classe
virtuelle

TARIF 2023

Sur devis
Tarif Net de taxe

INTERVENANTS

Professionnels experts
dans leur domaine

DELAI D'ACCES

2 semaines à compter
de l'inscription

MODALITES D'EVALUATION

Activités pédagogiques
actives : questionnaires,
cas pratiques, quizz, (...)

Certificat de réalisation

CONTEXTE

Pendant la phase de prospection commerciale, vous avez su faire preuve de talent en décrochant un premier rendez-vous client. L'occasion s'offre à vous de conclure une vente. Ce premier rendez-vous est crucial pour créer la différence dès le départ et poser les bases d'une relation d'abord humaine avant d'être commerciale.

La réussite d'un rendez-vous de découverte nécessite de mettre en œuvre un certain nombre de compétences. Chaque entretien de vente a ses propres objectifs et en tant que commercial, vous devez vous y préparer, quel que soit le service ou le produit que vous vendez.

La formation « **Réussir ses rendez-vous commerciaux** » vous permettra d'acquérir et/ou de perfectionner vos compétences commerciales pour réussir vos rendez-vous de découverte.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Savoir préparer et organiser un rendez-vous de découverte
- Maîtriser la structure d'un rendez-vous de découverte
- Présenter parfaitement son offre
- Questionner son client avec efficacité
- Savoir faire émerger un besoin chez le client
- Savoir conclure : aller chercher un accord pour collaborer
- Maîtriser les suites de l'entretien de découverte

METHODES MOBILISEES

Entretien individuel en amont de la formation pour définir les objectifs de la formation

Documentations et supports de cours, études de cas réels, exercices pratiques d'application

Une heure de coaching individuel dans les 6 mois suivants la formation

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une formation pragmatique, avec des exercices pratiques pour préparer et mener ses premiers rendez-vous commerciaux.
- Une socle théorique qui permet d'uniformiser les pratiques au sein de l'équipe.
- Des conseils pratiques pour animer des sessions de manières dynamiques.
- Les éléments pour permettre un autodiagnostic et un suivi de la performance individuelle.

NOUS CONTACTER
contact@wersus.fr
01 82 02 29 89

www.wersus.fr

DEROULE

1. Préparer et organiser un rendez-vous de découverte

- Objectifs et enjeux du rendez-vous de découverte
- Structurer et préparer clairement son rendez-vous, opérer un choix gagnant selon l'interlocuteur
- Les éléments de préparation : administratifs, techniques, géographiques, mentales, (...)
- Les informations à connaître sur le profil de son client : contexte, attentes, besoins, motivations, (...)

2. Construire un argumentaire commercial impactant et différenciant

- Connaître les techniques de l'argumentation marketing et commerciale
- Se présenter et présenter son entreprise de manière valorisante
- Présenter ses produits et services dans un contexte opérationnel et commercial donné
- Créer son propre argumentaire commercial sur la base des informations recueillies

3. Mener un entretien de découverte

- S'appuyer sur la communication verbale et non verbale
- Savoir poser des questions et adapter son questionnement au client et à la situation
- Identifier les motivations d'achat de son client et adapter son discours
- Répondre aux différentes objections formulées par son client
- Convaincre son client par une argumentation en communiquant en termes de bénéfices client
- Mettre en œuvre les techniques et comportements de négociation

4. Savoir conclure

- Closing commercial : repérer les freins et les actes d'achat
- Mettre en œuvre des techniques de conclusion efficaces
- Faire le bilan de l'entretien et mettre en place les actions appropriées
- Elaborer un compte-rendu
- Organiser le suivi

5. Les outils essentiels pour réussir son rendez-vous de découverte

- Trouver les bonnes informations
- Enrichir son CRM
- Rédiger un compte-rendu
- Mettre à jour son plan d'action et son plan de compte

Cette formation est réalisée en partenariat avec la société IndepSales.

Nos formations peuvent être adaptées aux personnes en situation de handicap.