

FORMATION

« Le commercial je déteste ça »

Durée : 21 heures de formation soit trois journées

Présentation de la formation : Comment se faciliter la vie et la vente quand on est indépendant et pas très à l'aise dans l'exercice commercial ?

Alors que vendre reste l'élément central du développement d'une activité commerciale, elle est souvent négligée par ceux qui n'aiment pas ça. Savoir vendre et négocier serait une question de talent, de personnalité ? Pas forcément. En réalité, la vente est un acte technique, précis structuré qui demande préparation, entraînement et pratique.

Cette formation vise à développer les compétences commerciales de ceux qui ne se sentent pas à l'aise dans ce domaine. Et ceci via des ateliers de mises en situation à chacune des étapes d'une vente. Chaque mise en situation est préparée, filmée puis commentée. Le tout se déroule dans un cadre bienveillant et une ambiance agréable pour que chacun puisse se sentir à l'aise et progresser au mieux de ses possibilités,

Date formation : 21 et 22 octobre 2021. La dernière date sera fixée avec les participants.

Prérequis : Projet professionnel déjà pensé, cohérent avec les objectifs de la formation. Le formateur prévoit un échange post-formation de 45 min en individuel et en visio pour bien fixer les enjeux et les objectifs personnalisés de chaque stagiaire.

Formateur : Frédéric CHAPUIS. « Formateur en développement professionnel et en bien-être au travail depuis 2014, j'accompagne les individus et les structures dans leurs espaces de développement en associant plaisir et efficacité. Soucieux de diffuser des connaissances techniques et de la convivialité je propose des ateliers de travail à la fois ludiques et efficaces. »

Témoignages d'anciens participants de la formation :

« Cette formation était top ! Merci à Frédéric et aux sympathiques participants. Je suis bien d'accord avec vous tous, c'était très intéressant et sympathique. Et promis, dès qu'il fait beau, je regarde ma vidéo ! Sincères salutations »

Hubert – Pixelsmill

« La structuration et l'organisation de cette formation sont à la fois dynamiques et enrichissantes. Par un mélange de « théories concrètes » et de mises en pratique, Frédéric laisse de la place à chacun et au groupe de s'exprimer et d'échanger de manière constructive. Le fil conducteur est basé sur un rapport commercial sain et honnête, ce qui allège le côté « superficiel » de l'activité commerciale. Les valeurs humaines sont prises en considération et appliquées à la réalité du terrain ! Le challenge de concilier l'objectif de son chiffre d'affaire et le respect de son client est réussi ! »

Maryline – Lud'Happy

« Encore merci pour cette formation sur un thème qui ne m'était pas vraiment familier mais que tu as su vulgariser et mettre à ma portée ! »

Xavier – Kalk Design

« Frédéric sait mettre à l'aise et créer une véritable dynamique dans le groupe. L'apport du groupe est vraiment très enrichissant surtout lorsque comme moi on travaille seule (photographe indépendante). La méthodologie est claire et facile à appliquer. Son approche est simple et loin de tous les stéréotypes de formation commerciale que j'ai pu faire, recentrant l'humain et le vrai dans un domaine qui me paraissait faux et rempli de code superficiel. Bref l'éthique dans le nom de ses ateliers n'est pas là juste pour faire joli et ça me plaît. Merci encore Frédéric »

Audrey – pêle-mêle de Pixels

Objectifs de la formation :

À la fin de la formation le participant sera capable :

- De maîtriser les différentes étapes de l'entretien commercial
- De décrocher un rendez-vous par téléphone
- De garder l'initiative dans le cadre d'un entretien commercial
- D'argumenter plus efficacement
- D'améliorer la qualité de son écoute-client
- De développer son savoir-faire dans l'entretien commercial

Méthodes pédagogiques :

Mises en situation/jeux de rôles - Utilisation du support vidéo - analyse et commentaires collectifs - travaux en sous-groupe - remise d'un livret pédagogique – remise des vidéos non montés en fin de formation

Évaluation / sanction de la formation

Évaluation satisfaction des participants

PROGRAMME

JOURNEE 1

- Matin

QUELLES SOLUTIONS POUR QUELS BESOINS ?

- Découvrez les sept étapes de la vente et leurs spécificités
- Travaillez précisément votre argumentaire commercial
- Redéfinissez qui sont vos clients ? de quoi ont-ils besoin, quand et comment se passe leur processus d'achat ?
- Validez votre prix de vente ?

- Après-midi

SE DÉCOUVRIR – ALLER à LA RENCONTRE DE SES CLIENTS

- Préparer votre entretien commercial
- Prenez rendez-vous par téléphone
- Mise en situation filmée d'un entretien commercial
- Travail spécifique autour des 7 étapes

JOURNEE 2

- Matin

SE TESTER

- Comment assurer le suivi de la relation clientèle
- Mises en situations filmées d'un entretien commercial
- Débriefing collectif : analyse de chaque étape de la vente
-

- Après-midi

S'AMÉLIORER

- Mises en situations filmées : travail autour de son propre style de vendeur
- Débriefing collectif
- Visionnage des vidéos
- Élaboration du plan d'action individuel

JOURNEE 3

CONFIRMATION ET AJUSTEMENT

- Retour sur le déroulement du plan d'action témoignages
- Mises en situation + échanges de pratiques sur les difficultés rencontrées ou les succès remportés
- Soutien du formateur l'humain et le vrai dans un domaine qui me paraissait faux et rempli de code superficiel.

Tarifs adhérents

750 euros HT

Tarifs non adhérents

850 euros HT

Designers+ est labellisé DATADOCK vous pouvez donc être pris en charge par votre OPCO.

Accompagnement pour la prise en charge (selon les critères de votre OPCO).

Contact inscription :

Marion LAICH

mlauch@designersplus.fr

06 37 39 75 37