

Formation Commerciaux : découvrir la vraie problématique du client

Les Hommes

Acteurs du pilotage de la
performance

2 jours

89% de satisfaction



Commerciaux : découvrir la vraie problématique du client



POUR QUI ?

Toute personne souhaitant développer ses compétences commerciales

PRE REQUIS Cette formation ne nécessite pas de pratique préalable en matière de vente.

OBJECTIF A la fin de ce stage vous serez capable de :

✓ Faire évoluer vos comportements de commerciaux : passer d'une logique de vente produit à une logique de réponse à un besoin client

PROGRAMME @ *Evaluation des compétences pré formation*

- **La prise de rendez vous : contacter pour enclencher le dialogue**
 - Donner envie par une prise de contact positive et motivante : la communication un transfert d'émotions
 - Réussir le premier contact
 - Susciter l'intérêt par une accroche vendeuse
- **La préparation du rendez-vous, un premier pas pour adapter son approche commerciale aux besoins du client**
 - Qui est ma cible ? Quels sont ses besoins ET ses motivations ?
 - Qu'est-ce que je veux lui dire, lui apporter ? Et pourquoi ?
 - Comment vais-je lui dire ?
- **Faire la présentation de sa société avec impact**
 - Renforcer son impact à l'oral
 - Influencer sans manipuler
 - Optimiser son impact avec le corps et la voix
- **La découverte du besoin**
 - Mener une découverte complète de la situation, des besoins du client/prospect et de son niveau de maturité
 - Découvrir ses motivations réelles / pyramide de Maslow
 - Questionner le client : techniques et bonnes pratiques / map checklist
 - S'appropriier les incontournables de l'écoute active
- **La préparation de la co-construction de la solution avec le client : du besoin vers la solution**
 - Responsabiliser le client en l'impliquant dès le premier rendez-vous
 - Construire avec le client la solution la plus adaptée



QCM d'évaluation des compétences en aval de la formation

Commerciaux : découvrir la vraie problématique du client

PROFIL ANIMATEUR

Experts reconnus dans leur métier
Nos formateurs sont sélectionnés et évalués selon un processus qualité certifié

LA PÉDAGOGIE MISE EN ŒUVRE

résolument positive, s'appuie sur les travaux de recherche de la psychologie positive qui met en avant les points forts de l'apprenant (ses connaissances par exemple) pour les renforcer et faciliter, dans un second temps, les travaux sur les points à améliorer. Ces progrès se font d'autant plus facilement que l'apprenant est dans un état d'esprit positif, constructif.

LES + DE LA FORMATION

- + Identification des attentes en amont de la formation pour accroître l'impact de celle-ci
- + Mises en pratique concrètes transposables dans le contexte professionnel

Commerciaux : découvrir la vraie problématique du client

MODALITES & DELAIS D'ACCES

Session INTER

La formation est accessible via :

- le dossier d'inscription disponible en ligne sur le site www.lvsn.fr
- par téléphone et/ou mail

3 sessions/an : démarrage février, mai et octobre

Inscription possible dès à présent

Session INTRA

Les inscriptions se font via :

- le dossier d'inscription disponible en ligne sur le site www.lvsn.fr
- en nous contactant directement par téléphone et/ou mail

Le calendrier de l'action de formation est fixé avec votre entreprise en fonction de ses impératifs

MODALITÉS PRATIQUES

2 possibilités déterminées pour chaque session :

- Présentiel et/ou
- Mise à distance du présentiel (classes virtuelles)
- Groupe : entre 5 et 12 personnes au maximum



Accessibilité aux personnes à mobilité réduite. Pour réussir votre formation, nous avons la capacité d'adapter certaines prestations aux situations de handicap, temporaires ou permanentes. Merci de nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'adaptation.

Commerciaux : découvrir la vraie problématique du client

PRIX session INTER

780€ soit 390 € / jour / personne

Ce prix comprend :

- la formation et sa documentation
- les pauses pour les sessions en présentiel

Pour un prix en INTRA

Contactez-nous, nous vous établissons un devis personnalisé

Pour en savoir +

Un téléphone : +33 (0)2 31 91 61 05

Une adresse mail : vsabouroux@lvsn.fr ou lnadal@lvsn.fr

LVSN a souscrit une déclaration préalable auprès de la DREETS (Direction Régionale de l'Economie, de l'Emploi, du Travail et des Solidarités) qui nous a exonéré de la TVA pour les opérations effectuées dans le cadre de la formation professionnelle. A titre de contrôle, nous déposons chaque année un bilan pédagogique et financier auprès de cet organisme pour validation de l'exonération.