

Améliorer mon impact commercial (exemple du programme)

Public : toute personne non-commercial en contact direct avec des clients : ingénieurs avant-vente, consultants, CSM, ...

Pré-requis : aucun

Modalités de la formation : La formation uniquement en intra-entreprise se déroule en présentiel ou à distance. A titre indicatif, sa durée est de 2 jours.

Objectifs : A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Créer une relation crédible et pérenne vis à vis des clients
- Améliorer l'impact de son message dans toutes les interactions clients
- Être plus 'centré clients' que 'centré produits'
- Contribuer à l'acte de vente afin de : Mieux qualifier les opportunités
Accélérer le cycle de vente
Détecer de nouvelles opportunités chez les clients

Programme de la formation (à titre d'exemple) :

Positionner votre rôle dans le processus de vente

- Prendre conscience de l'importance du rôle dans l'acte de vente : crédibilité technique
- Identifier les points forts et les points d'amélioration dans les interactions commerciales : comportement, compétences, capacités relationnelles
- Comprendre l'importance de la relation client dans toutes les interactions client

Créer et construire la relation client

- Connaître les Bases de la communication : verbale et non-verbale
- Équilibrer les phases de relation et les phases de contenu tout au long du cycle de vente
- Acquérir de la méthodologie pour créer et développer des relations de confiance
- Maîtriser les outils digitaux et créer un environnement adéquat en visio
- Optimiser la relation lorsque l'on interagit à distance : email, téléphone, visio, LinkedIn

Mener un entretien de qualification ou une présentation technique

- Créer la relation dès les premières minutes de l'entretien
- Préparer et structurer l'entretien
- Maîtriser les techniques de questionnement et pratiquer une écoute active
- Positionner et présenter son offre de services face aux enjeux majeurs du client

Soutenance à la suite d'un appel d'offres

- Préparer la présentation : organisation, timing, support, répétition
- Animer une soutenance en maintenant l'auditoire engagé

Lieu de la formation : dans vos locaux ou dans un lieu extérieur choisi au par vos soins. Le client communiquera les modalités d'accès aux participants 15 jours avant la date de la formation.

Outils pédagogiques : Ordinateur portable, vidéoprojecteur, paperboard, vidéo, support de cours papier ou digital, tour de table au démarrage et questionnaire de satisfaction à la fin de la formation

Modalités d'évaluation : Les objectifs ci-dessus seront évalués par des exercices d'application en individuel ou en sous-groupe dont la bonne réalisation sera vérifiée par le formateur. Une correction sera également proposée par le formateur.

Modalités d'accès à la formation : 2 à 4 mois après votre demande, selon votre contexte et notre disponibilité

Accessibilité aux personnes handicapées / Situation de handicap : Si la situation nécessite des aménagements particuliers, merci de contacter la référente Dominique Hans : dominique.hans@performhans.com.

Prix de nos prestations : Votre demande fera l'objet d'une analyse de vos besoins qui nous permettra d'élaborer une proposition personnalisée (durée, contenu, modalités, coûts) sans aucun engagement de votre part.

Pour construire ensemble la solution de formation qui vous correspondra au mieux, formulez votre demande sur la page contact de notre site internet ou contactez directement Dominique Hans au +33 (0)6 10 28 33 79.