

Complice de votre réussite !

Formation Vente

Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente

"Se former, c'est préparer son avenir"

FORMATION

"Vendre et négocier avec succès »

La vente est un métier qui n'admet pas l'improvisation

Un proverbe commercial dit :

« Celui qui néglige de se préparer doit se préparer à être négligé »

Cette formation a pour but de vous apprendre à maîtriser les différentes phases de l'entretien de vente. Chaque étape de l'acte de vente est mise en situation réelle, en fonction de votre environnement professionnel et de votre profil commercial. Accompagner un vendeur ou un négociateur dans l'amélioration de son potentiel par la formation commerciale ne revient pas à lui donner des méthodes et des recettes toutes faites.

Pour nous, faire progresser un vendeur c'est : développer sa capacité d'adaptation, le responsabiliser, le placer dans la bonne posture, lui permettre de mieux vendre.

OBJECTIFS

- Bien communiquer pour bien vendre
- Présenter votre offre en public à l'oral avec un bon impact
- Adopter les bons savoir-être pour performer dans la vente
- Découvrir les besoins du client
- Argumenter convaincre
- Rédiger votre proposition commerciale
- Conclure efficacement vos ventes
- Suivre ses clients et obtenir des recommandations

PUBLIC

Tout Public. Être commercial ou avoir des fonctions commerciales

PREREQUIS

MAITRISER LES BASES D'UN ORDINATEUR, AVOIR UNE CONNEXION INTERNET STABLE

DURÉE

La durée de l'action de formation est estimée à 28 heures dont :

18 heures en e-learning à distance et A partir de 8 heures en cours privés avec un formateur expert en visioconférence et jusqu'à 12 mois d'accès à la plateforme suivant la formule choisie.

Type

Formation à distance.

PERIODE DE REALISATION

Les Formations ont été conçues pour être réalisées en 6 semaines*, Nous vous recommandons de suivre ce rythme pédagogique pour faciliter votre apprentissage.

METHODES PEDAGOGIQUES

Prise de contact par téléphone et par mail pour convocation et envoi de lien de connexion

Evaluation

Exercices d'application en contrôle continu qui se fera sur la plateforme e-learning de **CL Formations & Conseils** en cours de formation.

Sanction

Formation certifiante éligible au CPF : inscrit au Répertoire Spécifique des certifications et habilitation : « Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente » (Fiche RS : 5970)
» Inscription la certification directement auprès de votre conseiller pédagogique de CL Formations & Conseils.



(*) NEANMOINS VOUS DISPOSEZ SUIVANT LA FORMULE D2 OU 3 MOIS POUR REALISER VOTRE ACTION DE FORMATION

PROGRAMME

La qualité de votre communication est très importante.

Et peu importe les process que vous allez apprendre vous devez adapter votre communication en fonction de votre interlocuteur.

Bien communiquer pour bien vendre

- Les différents profils des clients selon la méthode DISC
- Savoir créer une très bonne relation avec un prospect challenging, enthousiaste, réservé ou analytique
- Concevoir un pitch efficace pour se présenter et créer l'intérêt

Présentez votre offre en public à l'oral avec un bon impact

- Racontez votre histoire (utiliser le storytelling pour intéresser) Améliorez vos présentations (powerpoint)
- Créez des effets pour captiver votre audience

Les bons savoir-être pour performer dans la vente

- L'ADN du conseiller commercial
- Donner du sens à son rôle de conseiller
- Inspirer confiance aux prospects
- Utiliser les valeurs de l'entreprise pour valoriser son discours
- Prendre du recul en toute situation

La découverte du besoin du client

- Bien connaître le client et sa situation.
- Découvrir les besoins et "douleurs" du client.
- Identifier les conséquences du ou des problèmes soulevés.
- Faire dire au client les bénéfices que pourrait avoir la solution envisagée.



Argumenter et convaincre

- Tourner l'objection du client à son avantage
- Amener le prospect à considérer que son objection ne tient pas
- Pointer ses contradictions
- Démontrer l'objection du prospect par un raisonnement cartésien
- S'appuyer sur des arguments d'autorité
- Utiliser des faits établis pour l'amener à changer de point de vue

Rédiger votre proposition commerciale

- Présenter des besoins du client plutôt que de parler de vous
- Répondre précisément aux besoins du client
- Mettre en avant des offres additionnelles les règles d'or d'une proposition commerciale efficace

Conclure ses ventes avec succès

- Présentation des 3 techniques de conclusion
- Demander au prospect de s'engager dans l'instant
- Parler de « l'après » avec le prospect
- Parler de la promotion exceptionnelle pour un engagement immédiat

Suivre ses clients et obtenir des recommandations

- Savoir quand et comment suivre vos clients
- Obtenir des recommandations au bon moment

Préparer à fond sa négociation

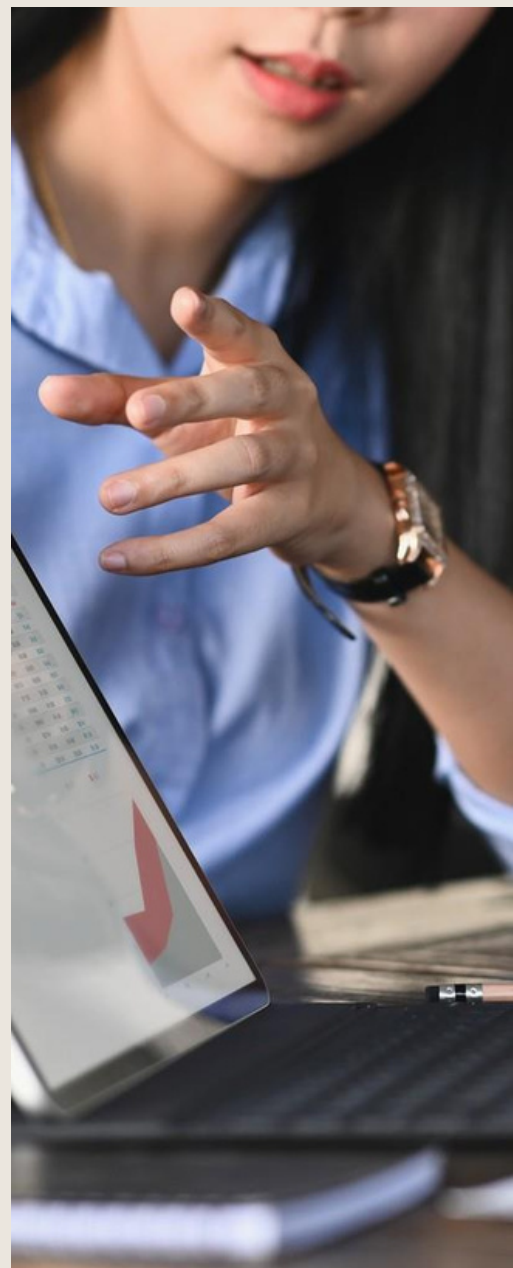
- La grille de négociation de Perrotin
- Comprendre le processus d'achat
- Découvrir la ZOPA (Zone Potentielle d'Accord)

Préparer son plan de négociation
Analyser la dominance

Préparer des solutions de repli si blocage

Rééquilibrer les rapports de force

- Comprendre la conduite du changement
- Identifier la couleur DISC de la partie adverse



- Rééquilibrer les rapports de force avec l'art de la guerre
- Gérer l'interculturel en négociation

Maîtriser les fondamentaux de la négociation

- Bien démarrer une négociation
- Découvrir les positions "non négociables"
- Découvrir les "négociables"
- Reconnaître les "concessions"
- Négocier avec aisance
- Respecter Le protocole en négociation

Gérer les tactiques en négociation.

- Comprendre et identifier les tactiques
- Déjouer les 10 tactiques les plus mortelles
- Bien gérer Le Temps, règle d'or n°1
- Bien gérer le closing, règle d'or N°2
- Bien gérer Le dernier "NON", règle d'or n°3



Total Temps estimé à distance 18h00

Au cours de la réalisation de l'action, des supports de cours digitalisés en vidéos sont mis à la disposition du stagiaire, sur une plateforme e-learning accessible à l'url clformationsetconseils.cloudelearning.fr

Le suivi de l'action de formation, pour la séquence réalisée à distance, sera effectué au moyen de travaux que le stagiaire devra réaliser sur ordinateur sur la plateforme pédagogique e-learning de **CL Formations & Conseils** <https://clformationsetconseils.cloudelearning.fr>, ou sur des logiciels tiers. Les exercices et travaux à effectuer par le stagiaire prendront la forme de tests, quizz ou mises en situation professionnelle. Ceux-ci devront être réalisés tout au long de la période de réalisation de l'action de formation.

A l'issue de la formation, les stagiaires recevront **une attestation de formation** de la part de CL Formations & Conseils. Celle-ci sera envoyée par mail.

Modalité d'inscription

Votre formation démarrera à la **date choisie*** lors de votre inscription. Cette inscription se fait en ligne et vous indique explicitement le montant de vos droits CPF. Elle est possible par téléphone au 09.52.80.17.58 ou par mail à contact@cl-formationsetconseils.fr.

En début de formation, vous recevrez par mail vos identifiants d'accès à notre plateforme en ligne qui contient l'ensemble des supports, vidéos et exercices à réaliser à la maison. Un délai minimum **obligatoire et incompressible** entre la validation de la demande d'inscription par l'organisme de formation sur mon compte formation et l'entrée en formation du stagiaire de **11 jours ouvrés**.

Si vous êtes en situation d'handicap, merci de contacter notre référent handicap : lucas.lombard@cl-formationsetconseils.fr

Modalités d'assistance du stagiaire lors de la séquence de formation réalisée à distance.

1/Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation.

Sany Triki : Monitrice, Master en Management et qualité, consulting formatrice auditrice en vente, management, gestion de la vente et du marketing consulting en commerce, vente et management.

Joseph Makki : Licence en Marketing & Management Certificats : TOEFL, DELF, en Compétences de communication, Google AdWords, en Intelligence Emotionnelle, en Résolution Créative des Problèmes, en Fret & Logistique
Diplômé en Marketing & Management, expérience de 6 ans en Management, Marketing digital, Branding, Négociation, Vente et Logistique. 10 ans d'expérience dans la création des sites web et des logiciels, sans oublier tout ce qui en relation avec l'informatique. Formateur très motivé, adore son métier et l'exerce avec passion.

*Session garantie dans le respect des conditions d'inscription définies par le CPF

Un coach personnel parraine la formation pour que le stagiaire puisse poser des questions et ne soit pas lâché sans accompagnement devant le contenu de la formation. Ce point est crucial pour le suivi d'une formation entièrement en ligne.

2/Les modalités techniques selon lesquelles le stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes.

Pendant toute la durée de la formation, le stagiaire est accompagné via la messagerie intégrée à la plateforme e-learning de **CL Formations & Conseils**, il peut également demander un accompagnement technique ou pédagogique par courriel, par téléphone sur laquelle le stagiaire peut échanger en direct avec son moniteur via la plateforme **Calendly** ou l'équipe pédagogique.

Le stagiaire peut contacter **CL Formations & Conseils** au 09.52.80.17.58, du lundi au vendredi de 9h à 12 h et de 14h à 17h ou à l'adresse contact@cl-formationsetconseils.fr pour toute assistance d'ordre technique ou pédagogique.

3/Les délais dans lequel les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action, lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate.

Une assistance sera apportée au stagiaire dans un délai de 24h ouvrables après l'envoi d'un e-mail à l'adresse : contact@cl-formationsetconseils.fr

Moyens pédagogiques et techniques mis à disposition du stagiaire.

Dans le cadre de la réalisation de la séquence de la formation réalisée à distance, un accès individuel sera ouvert au nom du stagiaire, sur la plateforme en ligne de **CL Formations & Conseils**. Cette plateforme pédagogique, qui prend la forme d'un e-learning Management System (L.M.S) accessible au moyen d'une simple connexion internet, regroupe :

1. *Les cours* : cours en ligne actualisés, cours vidéo ou audio visionnables en ligne.

2. *Les exercices d'évaluation* : réalisation d'études de cas et mises en situation professionnelle, quiz type QCM.

Tarifs :

Le parcours de votre formation dépend de la formule choisie, lors de votre inscription sur la plateforme mon compte formation.

Formule de Base à 1990 euros :

- ✓ Accès illimité à la formation jusqu'à 2 mois
- ✓ Horaires d'ouverture du lundi au samedi : 9h00 – 20h00
- ✓ Accompagnement à l'installation
- ✓ Assistance technique et pédagogique par téléphone, SMS, email, tchat, visio-conférence sous 24h
- ✓ 8 heures de cours particuliers avec moniteur-expert en visio-conférence
- ✓ Vidéos accessibles 6 mois
- ✓ Supports téléchargeables
- ✓ Contenu pédagogique récapitulatif
- ✓ Frais de passage de la certification inclus

Formule d'Excellence 2290 euros

- ✓ Accès illimités à la formation jusqu'à 3 mois
- ✓ Horaires d'ouverture du lundi au dimanche et jours fériés : 8h30 – 21h
- Accompagnement à l'installation Tutorat illimité prioritaire
- Échange par mail avec réponse sous 24h maximum
- ✓ 12 heures de cours particuliers avec un moniteur-expert en visioconférence.
- ✓ 8 Rendez -vous de suivi avec un coach
- Vidéos accessibles 1 an
- ✓ Supports téléchargeables
- Contenu pédagogique récapitulatif
- ✓ Suivi après formation : 3 heures de cours particuliers selon les besoins valable 1 an
- Frais de passage de la certification inclus

Chaque fin d'un chapitre (ex : cours vidéo) de la plateforme de formation à distance est enregistrée et conservée dans la base de données de la plateforme. Un rapport nominatif peut être édité à tout moment pour vérifier l'assiduité et la complétion de chapitres, et suivre l'exécution de l'action.

Au cours de la réalisation de la séquence de l'action de formation à distance, **les acquis** des stagiaires seront **évalués** grâce à différents tests en ligne (quiz type QCM, étude de cas, mise en situation etc...

Des mails de relance pourront également être adressés au Stagiaire, lorsque celui-ci n'aurait pas exécuté la totalité de l'action de formation

Modalités de sanction de l'action de formation

L'action de formation est sanctionnée par le passage d'une certification qui a vocation à sanctionner un ensemble de compétences.

L'inscription au passage de cette certification est réalisée **par CL Formations & Conseils**.

La formation donne lieu, dans tous les cas, à la remise d'une attestation de formation

Formats PDF envoyés par mail par **CL Formations & Conseils** à la fin de la formation.

Modalités de certifications

1/ Résultats attendus à l'issue de la formation :

- Pratiquer un questionnement personnalisé dans le démarrage de l'entretien en s'appuyant sur son expertise afin de rechercher et comprendre les enjeux du client.
- Répondre aux enjeux du client en utilisant l'ensemble des informations récoltées dans la phase de questionnement afin de proposer une solution pertinente
- Faire évoluer la solution en accompagnant le client dans sa phase de réflexion, en identifiant et traitant les objections afin de coconstruire une offre adaptée.
- Traduire les avantages de la solution en bénéfices client, en étant force de proposition afin de les intégrer dans sa phase de négociation pour démontrer les retours sur investissements de l'offre.
- Introduire dans sa conclusion de son entretien le suivi après-vente afin de rassurer le client, de respecter l'objectif négocié et de maintenir la relation pour créer les conditions favorables à une collaboration durable.
- Valoriser sa qualité de conseil et de relation client en récoltant des feedbacks positifs pour obtenir une recommandation active afin de développer son portefeuille de contacts et accélérer son développement commercial.

2/ Certificateur et certification professionnelle

Certificateur : Manitude

Certification : Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente

3/ Modalités d'évaluation lors de l'épreuve :

Une simulation d'un entretien de vente devant un jury pendant 50 minutes.

4/ Délivrance de la certification :

Résultat délivré au stagiaire dans un délais d'un mois maximum après la réalisation de la certification.



La note moyenne de l'ensemble de notre catalogue de formation est de 4.9/5*

*Source site Avis vérifiés juin 2023

*

