

**Titre :** *DEVELOPPER VOTRE EFFICACITE COMMERCIALE « GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS »*

**Domaine :** Développement commercial

**Thème :** Commercialisation

**Formacode :** 34554

**Durée en heures et en jour :** 21 h / 3 jours.

**Modalité de la formation :** Présentiel.

**Public cible :** Toute personne amenée à développer son portefeuille de clients.

**Nombre de personnes min et max :** Min 4 personnes – Max 8 personnes

**Objectifs :** Maîtriser les techniques de prospection et leurs outils; s'organiser et obtenir des RDV ciblés chez les prospects; mener efficacement votre premier entretien et développer vos ventes.

**Programme :**

Etat des lieux

Les points forts de mon établissement

Définir la stratégie commerciale et les cibles

Méthodologie pour rechercher les cibles + expérimentation (le faire)

Création et ou fusion d'une base de donnée prospects

Méthodologie d'un argumentaire

Ecriture de l'argumentaire de vente

Climat favorable à la communication téléphonique et face à face

Les étapes d'un entretien

Présentation

La découverte

L'argumentation produit et pour la sollicitation de RDV

Les objections

La conclusion

Benchmark + Simulations d'entretiens téléphoniques avec enregistrement & débriefings

Entraînements spécifiques : aux questionnements, à l'écoute active, à la reformulation, au traitement des objections (soit Produit, soit Prétex)te)

Rédaction d'un « road book » d'entretien téléphonique et physique

Exercices pratiques avec enregistrement et restitution.

**Prérequis :** Gérer un « portefeuille client »

**Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement :** La pédagogie est progressive et spécifique aux objectifs recherchés.

Active et participative, basée sur l'alternance d'apports théoriques et l'analyse de situations concrètes rencontrées par les participants.

Exposés théoriques et travaux de groupes, débats, mises en situation et jeux de rôle avec mise en œuvre de moyens audiovisuels.

**Modalités d'évaluation des connaissances :** Les modalités d'évaluation des connaissances individuelles à l'issue de la formation :

Questionnaire cas de synthèse : Qu'ai-je retenu ?

**Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants :** Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation.

**Lieux et adresses précises :** 11, rue Tronchet 75 008 Paris