ENTHÉOS

Former - Entraîner - Accompagner

accompagnateur de succès
depuis 1999

Vente - Action Commerciale

Multiplier ses résultats commerciaux en prospectant par téléphone et en maîtrisant le déroulement des rendez-vous en visioconférence

Objectifs opérationnels

- Comprendre les mécanismes des appels sortants
- Conduire un entretien structuré pour multiplier ses rendez-vous
- Adopter les bons comportements et utiliser les :ils de communication adaptés lors d'appels tants et de présentations en visioconférence

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Travaux en sous-groupes
- Échanges
- 1/2 journée accompagnement

Public concerné

Tout public
Aucun pré-requis

6 participants maximum

Tarifs

Inter-entreprise : 790€/pers.
Intra-entreprise : 2790€*
Individuel ou distanciel : 1790€

Programme actualisé le 1er juillet 2023

Toutes nos formations sont accessibles à différents types de handicap, nous informer pour anticiper l'organisation nécessaire

**non compris frais de déplacement / voir conditions sur site*

Les principes de l'appel sortant

- Comment mettre toutes les chances de son côté
- La perception du prospect / client

Les outils de communication au service de l'appel

- Connaitre les motivations d'achat au regard de son produit
- Les deux principaux types de questions et leur utilisation
- Faire parler son interlocuteur pour instaurer la confiance
- Le traitement des objections

L'appel sortant

- Un seul objectif : Prendre un rendez-vous
- Passer les barrages
- La trame d'appel
- L'approche
- Susciter l'intérêt du prospect
- La prise de RV « naturelle »

Jeux de rôles - Application de la trame d'appel

À partir des situations réelles ou simulées
Observation et débriefing constructif en grand groupe

La présentation en visioconférence

- La préparation : Matérielle et personnelle
- Le T.O.A.S.T.
- Le funnel B to B
- La conclusion

1/2 journée d'accompagnement individuel sur poste de travail

Quizz d'évaluation des acquis - Synthèse

- Plan d'action individuel
- Évaluation à chaud - Remise des attestations individuelles

2 jours

contact@entheos.fr - www.formationnice.fr - 09 82 24 56 65

ENTHÉOS

Former - Entraîner - Accompagner

accompagnateur de succès depuis 1999

Développer sa motivation pour passer à l'action et multiplier ses résultats commerciaux

2 jours

Vente - Action Commerciale

Objectifs opérationnels

- Être capable de lever ses freins pour passer à l'action
- Connaître les étapes de la vente et leurs objectifs
- Savoir utiliser les outils et méthodes appropriés.

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et échanges
- Travaux en sous-groupes
- Mises en situation / Jeux de rôle

Public concerné

Tout public ayant une fonction commerciale.
Aucun pré-requis

8 participants maximum

Tarifs

Inter-entreprise : 790€/pers.
Intra-entreprise : 2790€*
Individuel ou distanciel : 1790€

Programme actualisé le 1er juillet 2023

Toutes nos formations sont accessibles à différents types de handicap, nous informer pour anticiper l'organisation nécessaire

**non compris frais de déplacement / voir conditions sur site*

Passer à l'action

- Les gros oignons ou quelles sont les priorités
- Les freins et préjugés pour passer à l'action
- Efficacité et efficience
- Les étapes de la vente et leur impact commercial
- L'accueil et la prise de contact : une relation de qualité

La découverte client

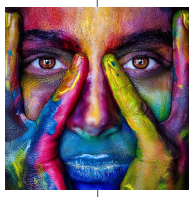
- Les objectifs à tenir
- Les outils de communication et leur utilisation

L'argumentation / négociation

- Les principes d'une argumentation percutante
- La méthode pour suivre le bon C.A.P.
- La présentation du prix
- Le traitement des objections

La conclusion

- Les techniques de conclusion
- Et si ça ne marche pas



Quizz d'évaluation des acquis

Synthèse
- Plan d'action individuel
- Évaluation à chaud
- Remise des attestations individuelles

contact@entheos.fr - www.formationnice.fr - 09 82 24 56 65

ENTHÉOS

Former - Entraîner - Accompagner

accompagnateur de succès depuis 1999

Suivre et relancer ses prospects et clients pour développer son C.A.

1 jour

Vente - Action Commerciale

Objectifs opérationnels

- Mesurer l'importance et les enjeux du suivi commercial
- Savoir réaliser des relances auprès de ses contacts, prospects et clients.
- Savoir utiliser les outils de communication adaptés

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et échanges
- Travaux en sous-groupes
- Mises en situation / Jeux de rôle

Public concerné

Tout public ayant une fonction commerciale.
Aucun pré-requis

8 participants maximum

Tarifs

Inter-entreprise : 395€/pers.
Intra-entreprise : 1395€*
Individuel ou distanciel : 895€

Programme actualisé le 1er juillet 2023

Toutes nos formations sont accessibles à différents types de handicap, nous informer pour anticiper l'organisation nécessaire

**non compris frais de déplacement / voir conditions sur site*

Organiser son suivi commercial

- Planifier son suivi, garder le contact
- Quels outils pour un pilotage efficace ?
- Efficacité et efficience
- Éviter excuses et procrastination
- Tableaux de bord et CRM

La relance

- Définir les objectifs et piloter ses relances
- Comment et quand relancer ses contacts, prospects, clients ?
- Relance mais pas harcèlement !
- Les outils de communication d'une relance efficace
- Jeux de rôle - Entraînement pratique

Quizz d'évaluation des acquis

Synthèse
- Plan d'action individuel
- Évaluation à chaud

contact@entheos.fr - www.formationnice.fr - 09 82 24 56 65

ENTHÉOS

Former - Entraîner - Accompagner

accompagnateur de succès depuis 1999

Vente - Action Commerciale

Multipliez vos résultats en adaptant votre discours commercial au profil de votre interlocuteur

Objectifs opérationnels

- Être capable d'identifier les différents types comportementaux
- Savoir s'adapter à son interlocuteur
- Savoir conduire une vente structurée.

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et échanges
- Travaux en sous-groupes
- Mises en situation / Jeux de rôle

Public concerné

Tout public ayant une fonction commerciale.
Aucun pré-requis

8 participants maximum

Tarifs

Inter-entreprise : 395€/pers.
Intra-entreprise : 1395€*
Individuel ou distanciel : 895€
+ 50 € par pers. pour profil personnel DiSC

Programme actualisé le 1er juillet 2023

Toutes nos formations sont accessibles à différents types de handicap, nous informer pour anticiper l'organisation nécessaire

**non compris frais de déplacement / voir conditions sur site*

Chacun sa vérité … !

- Découvrir son profil de commercial
- Les différents types de comportements
- Les décalages de perception
- Les limites et points de blocage de chaque type

Comment identifier le profil comportemental de mon interlocuteur ?

- Les comportements de mes interlocuteurs
- Les questions et discours de mes interlocuteurs
- S'assouplir et s'adapter aux différents types

Comment communiquer en s'adaptant aux différents types ?

- Identifier les différents types dans la découverte
- Valoriser les besoins définis en fonction du type
- Les points d'appuis en fonction du type dans l'argumentation
- Comment conclure en tenant compte du type

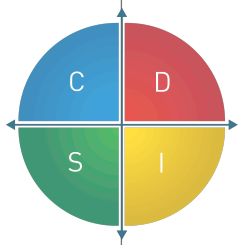
Entraînement

- Jeu de communication
- Jeux de rôles avec observation et débriefing constructif

Quizz d'évaluation des acquis

Synthèse

- Plan d'action individuel
- Évaluation à chaud
- Remise des attestations individuelles



1 jour

contact@entheos.fr - www.formationnice.fr - 09 82 24 56 65

ENTHÉOS

Former - Entraîner - Accompagner

accompagnateur de succès depuis 1999

Développer ses pratiques commerciales pour booster ses ventes

3 jours

Vente - Action Commerciale

Objectifs opérationnels

- Savoir s'adapter à la personnalité de son interlocuteur
- Connaître et savoir utiliser les outils de la découverte
- Savoir présenter son prix et défendre sa marge
- Maîtriser la prise de rendez-vous par téléphone

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Exercices - Test
- Échanges
- Mises en situation

Public concerné

Toute personne amené à conduire une action commerciale

8 participants maximum
Aucun prérequis

Tarifs

Inter-entreprise : 1185€/pers.
Intra-entreprise : 4185€*
Individuel ou distanciel : 2685€

Programme actualisé le 1er juillet 2023

Toutes nos formations sont accessibles à différents types de handicap, nous informer pour anticiper l'organisation nécessaire

**non compris frais de déplacement / voir conditions sur site*

1 – Prospecter

- La structure d'un appel et ses outils
- Le plan d'entretien

2 – Savoir s'adapter

- Mon profil des couleurs
- Les profils DISC
- Reconnaître le profil de son interlocuteur
- S'adapter aux différents profils

3 – Découvrir son prospect / client

- Les objectifs de la découverte
- Ce qu'il faut découvrir
- Maîtriser le questionnement
- Écoute et reformulation

4 – Négocier c'est anticiper

- Présenter son prix
- Les engagements réciproques
- Traitement des objections

J3 - Accompagnement individuel en situation réelle

- à partir de situations choisies par le commercial, accompagnement individuel en situation réelle et débriefing sur les points observés

Quizz d'évaluation des acquis

Synthèse

- Plan d'action individuel
- Évaluation à chaud
- Remise des attestations individuelles

contact@entheos.fr - www.formationnice.fr - 09 82 24 56 65

ENTHÉOS
Former - Entraîner - Accompagner

accompagnateur de succès depuis 1999

Création de contact et prise de RV par téléphone

1 jour

Vente - Action Commerciale

Objectifs opérationnels

- Connaître les enjeux de la prospection
- Apprendre à identifier les sources et créer ses propres contacts de manière autonome
- Savoir prendre un rendez-vous par téléphone.

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et échanges
- Travaux en sous-groupes
- Mises en situation / Jeux de rôle

Public concerné

Tout public ayant une fonction commerciale.
Aucun pré-requis

8 participants maximum

Tarifs

Inter-entreprise : 395€/pers.
Intra-entreprise : 1395€*
Individuel ou distanciel : 895€

Programme actualisé le 1er juillet 2023

Toutes nos formations sont accessibles à différents types de handicap, nous informer pour anticiper l'organisation nécessaire

**non compris frais de déplacement / voir conditions sur site*

La création de contact, soyez efficient

- Pourquoi chercher soi-même ses contacts
- Les deux spirales
- Efficacité et efficience
- Les 5 clés d'une recherche efficiente
- Les 5 traits des « mauvais » prospecteurs

Les sources de contact

- Le troc des trucs
- Les sources génératrices d'appels

Une relation de qualité

- La règle des 7/38/55 et des 3/10
- Développer une communication positive et engageante

L'appel sortant

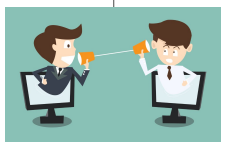
- Un seul objectif : Prendre un rendez-vous
- Passer les barrages

La trame d'appel

- L'approche
- Susciter l'intérêt du prospect par le questionnement
- La prise de RV « naturelle »
- Le traitement des objections

Jeux de rôle - Application de la trame d'appel

- À partir des situations réelles
- Observation et débriefing constructif en grand groupe



Quizz d'évaluation des acquis

Synthèse

- Plan d'action individuel
- Évaluation à chaud
- Remise des attestations individuelles

contact@entheos.fr - www.formationnice.fr - 09 82 24 56 65