

Chaîne e-learning vente BtoB

by XOS

Cours pratique - 1j - 04h55 - Réf. 8BB

Prix : 105 CHF H.T.

La vente est un acte qui n'admet pas l'improvisation. Cette formation est un réel outil pour vous accompagner à adopter les techniques et les comportements efficaces pour vous aider tout au long du processus commercial : de la prospection à la conclusion.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Maîtriser les différentes phases d'une vente
- ✓ Mieux préparer sa prospection
- ✓ Décrocher des rendez-vous avec plus d'aisance
- ✓ Mener ces rendez-vous avec efficacité
- ✓ Mieux comprendre ses clients et enfin à conclure par la signature d'un contrat
- ✓ Négocier avec un client de manière efficace.

Public concerné

Toute personne amenée à prospector auprès d'entreprises : commercial, vendeur, téléprospecteur...

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

PARTICIPANTS

Toute personne amenée à prospector auprès d'entreprises : commercial, vendeur, téléprospecteur...

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Méthodes et moyens pédagogiques

Activités digitales

La structure soft skills: vidéos d'experts, exercices, cas pratiques et fiches de synthèse.

Tutorat

L'option tutorat propose un accompagnement personnalisé par un formateur référent ORSYS, expert du domaine. Adapté aux besoins, aux capacités et au rythme de chaque apprenant, ce tutorat combine un suivi asynchrone (corrections personnalisées d'exercices, échanges illimités par message...) et des échanges synchrones individuels. Bénéfice : une meilleure compréhension, le développement des compétences et un engagement durable dans la formation.

Pédagogie et pratique

Bénéficiez des conseils et des retours d'expériences des meilleurs experts. Découvrez leurs astuces et les raisons de leurs succès au travers de témoignages concrets. Les apprenants participent à un exercice de découverte active pour compléter et/ou renforcer les apports notionnels de l'expert et bénéficier d'un retour adapté en fonction de leur réponse. Durant chaque cours, découvrez des cas opérationnels réalisés par des experts pour aider les apprenants à mettre en pratique ce qu'ils viennent d'apprendre. Retrouvez une fiche synthèse complète et efficace ! Chaque apprenant pourra conserver une trace écrite de ce qu'il a appris et des conseils qu'il a reçus.

Programme de la formation

1 Préparer sa prospection commerciale

- Préparer sa base de prospection.
- Préparer sa prospection téléphonique.
- Préparer sa prospection par mail.
- Prospector avec les réseaux sociaux.
- Rédiger un pitch commercial efficace.
- Préparer son argumentation.

2 Décrocher un rendez-vous

- Passer le barrage de la secrétaire.
- Prendre un rendez-vous avec succès.
- Traiter les objections au téléphone.
- Préparer sa visite commerciale.
- Préparer sa bibliothèque de questionnement.

3 Mener un rendez-vous

- Prendre en main l'entretien commercial.
- Déetecter les besoins et motivations d'achat.
- Pratiquer l'écoute active.
- Présenter avec conviction.
- Mener une argumentation pertinente et efficace.
- Savoir écouter les objections.
- Répondre efficacement aux objections.

4 Décrypter les attitudes et le comportement des clients

- Votre REACTION : méthode pour répondre à une réclamation.
- Reformuler avec succès.
- Comprendre et s'adapter au client.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

• Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.

• À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.

• Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

5 Conclure la vente

- Présenter le prix.
- Défendre efficacement son prix.
- Relancer une offre commerciale.
- Préparer une négociation.
- Conclure pour vendre.

6 Négocier avec succès

- Préparer sa négociation pour maximiser son impact.
- Mener et conclure une négociation.