




Programme de la formation

Entrepreneurs à la conquête de vos clients

-  En groupe sur site
-  22 heures sur 4 jour(s)
-  Indépendant et dirigeant
-  900 € HT / 1 080 € TTC par participant

Description courte

Vous êtes chefs d'Entreprises, vous avez un SAVOIR FAIRE mais vous aimeriez le FAIRE SAVOIR!
Vous avez besoin de vendre vos produits et/ou services.
UP&GO spécialiste de la stratégie commerciale mets à votre disposition une de ses consultantes , pour vous accompagner et vous donner les outils pour vendre votre savoir faire, en respectant vos valeurs.

Profil des participants

Porteurs de projet , Chef d'entreprises, Auto-entrepreneurs

Prérequis

Aucun

Objectifs

- Définir sa cible
- Se fixer de objectifs et les atteindre
- Maitriser les outils de prospections
- Maitriser les techniques de vente
- Acquérir des techniques de négociation

Aptitudes et compétences visées / attestées

Communication / Négociation

Contenu

Jour 1 (Journée entière) : Prospection

- Définir sa cible
 - La Prospection : Votre meilleure alliée.
 - Les différentes techniques de prospections
 - Définir ses objectifs de CA pour les atteindre
-

- Mise en place de sa stratégie de prospection.

Jour 2 : Technique de Négociation 1

- Le 1er contact « Nous n'avons pas 2 fois l'occasion de faire une bonne impression »
- La découverte Client
- L'écoute Active : Le secret des Meilleurs Vendeurs
- L'art de poser des questions
- L'art de la reformulation : Le « Oui » Gagnant
- L'argumentation : Comment répondre aux besoins de mon client
- « Au secours les Objections » : Techniques de traitements des objections.
- Défendre son prix
- L'art de Conclure

Jour 3: (Demi-Journée) Créer son réseau

- Retour sur la Journée 1&2
- Suivi des objectifs
- Comment se créer un réseau ?
- Comment étoffer son portefeuille prospect ?

Jour 4: (Demi-Journée) A la conquête

- Retour sur la Journée 1&2&3
- Suivi des objectifs
- Définition du plan d'action

→ Suivi de 2 petits déjeuners sur de suivi des objectifs en novembre et décembre 2019 (Offert, participation pour le petit déjeuner 15€)

Pédagogie et organisation

Formation dispensée par Tifanie JASSEM - Experte en Stratégie Commerciale

La formation se déroule à Saint Gilles les Bains (Hôtel les Aigrettes)

Mode de validation

Cas Pratique

QCM

Mise en place d'une stratégie commerciale

Financements possibles

FIFPL

OPCA

AGEFICE

POLE EMPLOI

CHEQUE REUSSITE
