

FORMATION COMMERCIAL

Méthodes et Techniques de Vente et de Prospection pour Développer son Réseau

Objectif de la Formation

1. Obtenir les préceptes fondamentaux et les bonnes pratiques qui font qu'un bon commercial se démarque de la concurrence.
 2. Savoir développer une niveau d'efficacité maximal au travail et être en capacité d'effectuer des relances et des prises de références.
 3. Maîtriser l'art du storytelling pour convertir efficacement un prospect.
 4. Maîtriser l'art de poser des questions et savoir rebondir avec pertinence aux réponses.
 5. Être en capacité de traiter efficacement tout type d'objections.
 6. Comprendre en détail les différentes étapes d'un appel de vente.
 7. Comprendre et savoir utiliser les réseaux sociaux comme levier commercial.
-

Public Visé

Personnes souhaitant développer la partie commerciale pour faire face à la concurrence.

Pré-requis

Aucun prérequis nécessaire.

Équipement Nécessaire

Ordinateur ou tablette avec une connexion Internet.

Durée

4 jours de formation (24 heures, soit 6 heures par jour).

Modalités d'Entrée en Formation

L'inscription doit être effectuée au plus tard la veille de la formation.

Délais d'Accès à la Formation

Accès immédiat après un entretien téléphonique pour convenir des dates et horaires. Une convocation est envoyée par e-mail.

Méthodes Mobilisées

- **Méthodes pédagogiques** : Alternance d'apports théoriques et pratiques, exercices, cas pratiques et questionnaires.
- **Méthodes techniques** : Formation 100 % à distance, en visioconférence via Google Meet, échanges interactifs et partages d'écrans.

Tarif

960 €

Programme de la Formation

Jour 1

- **Évaluation initiale** : QCM de 9 questions (20 min).

Matin (9h30 - 12h30) : Les Bonnes Pratiques de la Vente

1. Le paradoxe du bon vendeur : supprimer ses croyances limitantes.
 2. L'omniprésence de la vente, les discours et le storytelling.
 3. Les valeurs de la vente, l'énergie de la vente.
 4. Être dans le jeu, pas dans l'enjeu : intention haute, attachement faible.
 5. Q&A.
- **Exercice 1** : « Vrai ou faux » sur les préceptes de vente et les bonnes pratiques.
 - **Objectif pédagogique** : Savoir appliquer les bonnes pratiques commerciales.

Après-midi (13h30 - 16h30) : L'Efficiace Commerciale

1. Développer les bonnes pratiques commerciales.
 2. Les piliers de l'efficiace : script, relances, références, vendre à nouveau.
 3. Stratégie d'apprentissage et habitudes à conserver.
 4. Q&A.
- **Exercice 2** : Rédiger un script de relance et de prise de références.
 - **Objectif pédagogique** : Être capable de faire des relances et prises de références de manière autonome.

Jour 2

Matin (9h30 - 12h30) : Le Storytelling

1. Les bases du storytelling.
 2. Le fond et la forme.
 3. Méthodes : SPASA, WHY, contes de fée.
- **Exercice 3** : Rédiger une histoire et la présenter à l'oral.
 - **Objectif pédagogique** : Être capable de rédiger et présenter un storytelling commercial.

Après-midi (13h30 - 16h30) : Maîtriser l'Art de la Question

1. Introduction à la questionologie.
 2. Stratégies et méthodes.
 3. Comment intégrer la questionologie dans les appels de vente.
- **Exercice 4** : Créer 10 questions pour identifier les besoins d'un prospect.
 - **Objectif pédagogique** : Identifier précisément les besoins des prospects.
-

Jour 3

Matin (9h30 - 12h30) : Les Étapes d'un Appel de Vente

1. Prise de contact.
 2. Créer le lien de confiance.
 3. Cadrer l'appel.
 4. Phase découverte.
 5. Recherche de besoins.
 6. Explication de la solution.
 7. Présentation de l'offre (Besoin > Caractéristique > Bénéfice).
 8. Réponses aux objections.
 9. Conclusion de la vente.
- **Exercice 5** : Répondre aux objections.
 - **Exercice 6** : QCM sur les différentes étapes d'un appel de vente.
 - **Objectif pédagogique** : Préparer et appliquer efficacement le processus d'un appel de vente.

Après-midi (13h30 - 16h30) : L'Impact des Réseaux Sociaux

1. Initiation aux réseaux sociaux.
 2. Les étapes de la prospection sur les réseaux.
 3. Utiliser les préceptes fondamentaux pour prospecter.
 4. L'impact de la publicité.
- **Exercice 7** : QCM sur l'impact des réseaux sociaux.
 - **Objectif pédagogique** : Utiliser les réseaux sociaux pour agrandir son réseau.
-

Jour 4

Matin (9h30 - 12h30) : Créer et Développer son Réseau

1. Créer ses réseaux.
 2. Le branding social.
 3. Mindset de prospection sur les réseaux.
 4. Mindset de vendeur sur les réseaux.
- **Exercice 8** : QCM sur l'impact des réseaux sociaux pour développer sa clientèle.
 - **Objectif pédagogique** : Développer efficacement sa prospection via les réseaux.

Après-midi (13h30 - 16h30) : Réussir les Dernières Étapes d'un Entretien

Révision des objectifs et présentation du projet final :

- Préceptes fondamentaux.
- Efficience.
- L'art du storytelling.
- L'art de la questionologie.
- Traiter les objections.
- Comprendre les étapes d'un appel de vente.
- Utiliser les réseaux sociaux pour prospecter.
- **Évaluation finale** : Mise en situation complète avec jeu de rôle (1h).