

► Objectifs et capacités visées

Perfectionner les commerciaux aux techniques de conduite d'entretiens de vente

Faire pratiquer de manière intensive le questionnement et toutes les techniques de communication destinées à découvrir les besoins et motivations d'achat du prospect et du client

Perfectionner les capacités d'écoute des commerciaux

Appliquer des objectifs spécifiques de découverte en fonction du type de visite.



PERFECTIONNEMENT AUX TECHNIQUES DE DECOUVERTE ET DE QUESTIONNEMENT

► **Durée et formats au choix** 4 Demi-journées ou 2 journées espacées ou 2 Journées consécutives
Possible 100% en ligne à distance en mode synchrone

► **Public concerné** tous publics

► **Prérequis** bonne maîtrise de la langue. Aucun autre prérequis

► Programme

Analyser un circuit de décision d'achat
Identifier les interlocuteurs intervenant dans la négociation
Détecter les besoins du client

Maîtriser les techniques de communication, questionnement, reformulations, pour favoriser le dialogue avec le client
Suivre une stratégie de découverte particulière aux caractéristiques du marché de l'entreprise
Evaluer et améliorer vos habitudes d'écoute.

La découverte du client

Savoir poser au client les bonnes questions pour découvrir ses motivations d'achat et ses besoins par rapport aux produits et services commercialisés par sa société.
Choisir les attitudes et les comportements nécessaires à une bonne découverte du client.
Utiliser les techniques de communication et les principes de relations humaine pour favoriser le dialogue avec l'acheteur.

La stratégie de découverte

Préparer des plans de questionnement en fonction du prospect ou du client.
Adapter sa communication en fonction des attitudes du client.
Rechercher des points d'appuis pour préparer l'argumentation.
Classer les informations et préparer la présentation de l'offre.

Communiquer avec des personnalités différentes

Identifier votre style de personnalité et de leadership grâce à la méthodologie DISC
Diagnostiquez les styles de vos interlocuteurs pour mieux vous y adapter
Développer des stratégies permettant de mieux dialoguer et communiquer avec les différents styles de vos prospects et clients



► Méthodes pédagogiques

Alternance d'exposés théoriques et d'exercices pratiques.
(Prédominance de la pratique)

Travail en sous-groupes

Documentation pédagogique reprenant les points théoriques essentiels vus pendant le stage.

Utilisation de jeux de formation et d'outils de connaissances des personnes le cas échéant

Evaluation DiSC

Possibilité d'utiliser la vidéo pour enregistrer certaines simulations

Fixation d'objectifs individuels de progression par les stagiaires.

Accès handicap : nous consulter. Toutes nos formations publiques sont adaptées aux personnes porteuses d'un handicap. Nous contacter pour les modalités d'assistance technique et pédagogique.



► Niveau de formation des animateurs

Niveau 2 de l'éducation nationale

Modalités et délais d'accès

Nous contacter par le site, par téléphone ou par mail au minimum 3 semaines avant le début de la formation, réponse sous 48h



Modalités de validation des acquis

Evaluation des acquis : quiz, travaux et exercices d'application pendant le stage
Evaluation à chaud et attestation de stage



Tarif

Inter 1050€ HT Intra : Nous consulter Réponse sous 48 heures

MàJ : 05/10/2021