



INTRA : 4 400 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #ICV001

## PUBLIC CIBLE

- Commercial

## DURÉE DE LA FORMATION

- 2 jours (14h)

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser les différentes étapes de la vente
- S'entraîner et développer des réflexes de vente
- Développer son agilité commerciale

## PRÉREQUIS

- Exercer une activité commerciale
- Passage du questionnaire DISC (en option)

firstgroup  
spark  
CONSEILS & FORMATION

## Programme

### • La prise de rendez-vous téléphonique

- Préparation
- Franchir les barrages
- La phrase d'accroche (susciter l'intérêt de son interlocuteur)
- Traiter les objections du TAC au TAC
- Obtenir un rendez-vous
- Conclure l'appel

### • La préparation du rendez-vous

- Définir le contexte client
- Sélectionner ses objectifs
- Déterminer sa stratégie d'action

### • La prise de contact

- Les étapes de la prise de contact réussie
- Présenter la proposition de valeur au client par l'usage d'un discours de conviction

### • Bien se connaître pour bien communiquer

- Comprendre le modèle DISC
- Les caractéristiques de chaque profil, comment communiquer, décoder le comportement

### • La découverte

- Les différentes techniques de questionnement
- Le FOCA
- Les motivations d'achat du client : le SONCASE

### • La vente à deux

- Le principe de la vente à deux
- La préparation
- La répartition des rôles

### • L'argumentation

- Argumentation rationnelle
- Argumentation concurrentielle
- Argumentation émotionnelle
- Présenter son prix

### • L'assertivité

- Définition
- Les comportements associés
- Identifier son niveau d'assertivité

### • Le traitement des objections

- Comprendre et identifier la nature des objections
- Les 6 étapes de traitement de l'objection

### • La conclusion

- Les techniques de conclusion



## ||| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Exposés théoriques et apport d'expériences par notre formateur
- Travaux en sous-groupes, jeux de rôles et mise en situation.
- Echanges et retours d'expérience entre les participants.
- Exercices et ateliers d'application.

## ||| MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION DE LA FORMATION

- Questionnaire d'auto-positionnement en amont de la formation
- Evaluations formatives tout au long de la formation (quiz, mise en situation...)
- Questionnaire de satisfaction à la fin de la formation

## ||| PROFIL DE L'INTERVENANT

- Consultants et formateurs experts en vente

## ||| REFERENT HANDICAP

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement de la formation.
- Le référent handicap est Léa Ménager, 07 62 50 71 95 - [lea.menager@firstgroup.fr](mailto:lea.menager@firstgroup.fr)

## ||| NIVEAU DE PERFORMANCE

## ||| CONTACT

*First Group spark, 63, avenue de Villiers 75017 Paris Mail : [contact@firstgroup.fr](mailto:contact@firstgroup.fr)*

*Lien direct accessible depuis le site internet de l'organisme de formation :*

*<https://www.firstgroup.fr>*