







INTRA : 4 600€ HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #CV004

-  **PUBLIC CIBLE**
 - Vendeurs Grands Comptes, KAM, Directeurs commerciaux
-  **PRÉREQUIS**
 - Aucun prérequis nécessaire
-  **DURÉE DE LA FORMATION**
 - 2 jours (14 heures) // Présentiel ou distanciel
-  **OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**
 - Connaître la vente en environnement stratégique
 - S'entraîner et développer les réflexes commerciaux
 - Etre plus à l'aise dans son métier
 - Etre plus efficace dans sa relation client
 - Développer son agilité commerciale

firstgroup
spark
CONSEILS & FORMATION

Programme

- CA**
 - Révision du module "Les incontournables de la vente"
 - La vente en environnement stratégique :
 - Qu'est-ce que la vente en environnement stratégique
 - Comprendre la différence entre cycle d'achat et cycle de vente
 - Réussir à développer une approche de co-construction
- La cartographie des interlocuteurs**
 - Les rôles, positions et poids dans le processus de décision des interlocuteurs
 - La proposition commerciale
 - La structure
 - Le fond
 - La forme
 - La soutenance commerciale
 - Réussir ses préparations de soutenance commerciale
 - Soutenir en maîtrisant les techniques d'argumentation et de communication
 - Obtenir un feed-back de son ambassadeur
- La négociation commerciale**
 - Connaitre les enjeux d'une négociation commerciale
 - Préparer ses négociations
 - Identifier les techniques des négociateurs
- La revalorisation tarifaire**
 - Connaitre les enjeux d'une revalorisation tarifaire
 - Les étapes à respecter
 - Identifier les contreparties à obtenir
 - La conclusion



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Exposés théoriques réalisés par notre formateur
- Apport d'expériences de notre formateur
- Travaux en sous-groupes et mise en situation.
- Echanges et retours d'expérience entre les participants.
- Exercices et ateliers d'application permettant aux stagiaires et au formateur d'évaluer les progrès individuel et collectif.

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

- Intervenant expert 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

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2023 : 96
- Taux d'assiduité : 84%
- Taux de satisfaction des stagiaires : 95%

CONTACT

First Group spark, 63, avenue de Villiers 75017 Paris Mail : contact@firstgroup.fr

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

<https://www.firstgroup.fr>