



INTRA : 4 000 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf.#ICV002



PUBLIC CIBLE

- Commerciaux



PRÉREQUIS

- Passage du questionnaire DISC



DURÉE DE LA FORMATION

- 2 jours (14h)



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Définir et piloter son action commerciale
- Vendre de la valeur
- Développer des automatismes commerciaux au travers des mises en situation
- Être à l'aise et plus efficace dans l'exercice de son métier
- Développer son agilité commerciale

firstgroup
spark
CONSEILS & FORMATION

Programme – Jour 1

- **Les styles de communication**
 - Les différents styles de communication
 - Explication du modèle DISC
 - Exercices et mises en situations
- **La vente stratégique**
 - Définition
 - La répartition des rôles
 - La prospection et la fidélisation d'un grand compte décentralisé
 - Les modalités de collaboration
 - Exercices en binôme
 - Le cycle d'achat et de vente
 - Les comportements gagnants
- **La revue de portefeuille**
 - Définition et analyse
 - Les différents indicateurs
 - Les comportements gagnants
- **Le plan de compte**
 - Définition
 - Les composantes du plan de compte
 - Les comportements gagnants
 - Exercice : réalisation du plan de compte d'un client
- **La revue d'opportunité commerciale**
 - Les objectifs de la revue d'opportunité commerciale
 - Définition
 - Les comportements gagnants
- **Le pilotage d'opportunité commerciale en mode projet**
 - Définition et objectifs
 - Les actions à mener
 - Exercices de réflexion en sous-groupes
- **La prévision des ventes**
 - Définition
 - Les comportements gagnants
- **La cartographie des interlocuteurs**
 - Exercice de réflexion en sous-groupes
 - Définition
 - Les rôles, la position et le poids dans le processus de décision
 - Les stratégies gagnantes



INTRA : 4 000 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf.#CV002



PUBLIC CIBLE

- Commerciaux



PRÉREQUIS

- Passage du questionnaire DISC



DURÉE DE LA FORMATION

- 2 jours (14h)



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Définir et piloter son action commerciale
- Vendre de la valeur
- Développer des automatismes commerciaux au travers des mises en situation
- Être à l'aise et plus efficace dans l'exercice de son métier
- Développer son agilité commerciale

firstgroup
spark
CONSEIL & FORMATION

Programme- Jour 2

- **La proposition commerciale/Appel d'offre**
 - Exercice de réflexion en sous-groupes
 - Définition
 - La structure de la proposition commerciale
 - La conception et la mise en forme
- **La soutenance commerciale**
 - Définition
 - Exercice de réflexion en sous-groupes
 - La phase de préparation
 - Le jour de la soutenance
 - A l'issue de la soutenance
 - Mise en situation
- **La négociation commerciale**
 - Définition
 - Les 4 attitudes possibles
 - La préparation
 - Les différents types de négociation
 - Les attitudes possibles des acheteurs
 - Les différentes techniques
 - Les comportements gagnants
- **Le pitch commercial**
 - Exercice de réflexion en sous-groupes
 - Définition
 - Les objectifs du pitch commercial
 - Les principes du pitch
 - La structure et les postures gagnantes
 - Mises en situations
- **Adapter son discours commercial**
 - Définition
 - Mises en situation
- **L'assertivité**
 - Définition
 - Les 3 attitudes
 - Passation du test de Gordon
- **Cooptation – recommandation commerciale**
 - Définition
 - Conclusion des deux jours



||| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Travaux en sous-groupes et mise en situation.
- Echanges et retours d'expérience entre les participants.
- Exercices et ateliers d'application permettant d'évaluer les progrès individuels et collectifs.

||| 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

||| 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>