



INTRA : 8000 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #CV009



PUBLIC CIBLE

- Commerciaux sédentaires
- Commerciaux itinérants



DURÉE DE LA FORMATION

- 4 jours (28h)



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les différents profils de vendeurs et d'acheteurs
- Acquérir les fondamentaux de l'entretien de prospection téléphonique
- Définir sa trame d'entretien téléphonique
- Maîtriser la vente relationnelle



PRÉREQUIS

- Aucun

firstgroup
spark
CONSEIL & FORMATION

Programme

Jour 1

- **Optimiser ses forces et dépasser ses limites**
 - Comprendre les différents profils de vendeurs et d'acheteurs (forces, limites, à faire, à éviter...)
 - Lever les freins de la vente
- **Développer la prospection** (séquence adaptée à l'entretien physique pour les commerciaux itinérants)
 - La prospection téléphonique : les fondamentaux
 - Utiliser les techniques de base de la prospection téléphonique
 - Comprendre les freins liés à l'entretien téléphonique
 - Réaliser sa trame d'entretien téléphonique NISBETS

Jour 2

- **Maîtriser la vente relationnelle**
 - Développer la relation client
 - Présenter son offre (méthodologie & freins)
 - Répondre aux questions et objections (techniques concrètes & freins)
 - Conclure la vente et fidéliser

Jour 3 et 4 - AFEST

- **Mise en situation sur appels réels**
 - Session d'appels et double écoute en binôme avec le consultant
 - Analyse de la session de relance : données, performance, profils, discours, postures.
 - Feedback et debrief individuel et collectif



||| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Des séquences théoriques & des apports d'expériences.
- Des exercices en sous-groupe sur les situations des participants.
- Des échanges et retours d'expérience entre les participants.
- Des exercices et ateliers d'application permettant aux stagiaires et au formateur 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
- Jeux de rôle
- Mise en situation sur appel réel

||| 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 : 26
- Taux d'assiduité : 73%
- 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>