

PROSPECTION COMMERCIALE ET VENTE

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Structurer des actions de prospection
- Planifier des rendez-vous de prospection
- Maîtriser les techniques de vente
- Traiter des objections
- Gérer un portefeuille clients

Modalités d'accès: Fiche d'inscription, entretien, test de positionnement.

Délais d'accès : 2 semaines

DURÉE

14 heures sur 2 jours

TARIF NET DE TVA

Inter : 560 €

Intra : nous consulter

EFFECTIF

Minimum : 6

Maximum : 12

LIEU DE FORMATION

Paris

Rosny-sous-bois

Pontault-Combault

CONTACT

01.75.85.15.14

service-client@arcanes-
formation.com

INDICATEURS DE PERFORMANCE 2024

Taux de Réussite : 100%

Taux de Rupture : 0%

Taux de recommandation :
100%

PROGRAMME

1) La préparation de l'entretien :

- sécurité dans l'action
- flexibilité du contact
- assurance dans la négociation

2) La prise de contact

- Établir la communication et favoriser l'échange
- Créer un climat favorable à la vente
- Construire une relation personnalisée
- Maîtriser le déroulement de l'entretien

3) La phase de découverte

- Mieux connaître le client et connaître sa logique
- Identifier ses attentes, ses préoccupations et son implication
- Présentation de l'offre adaptée aux spécialités du client
- Obtention des points d'appui pour l'argumentation

4) La synthèse de situation

- Verrouiller l'accord du client sur la problématique à traiter
- Aider à respecter le plan de l'entretien
- Valider les points d'appui avant d'argumenter
- Faire le lien entre la découverte des besoins et la proposition de solution adaptée

5) Présentation de l'offre/Argumentation

- Convaincre le client d'acheter notre solution en réponse à ses besoins
- Capitaliser les points d'appui obtenus dans le résumé de la situation
- Persuader notre interlocuteur que notre offre correspond à ses spécificités
- Vendre l'idée avant de négocier les modalités de l'accord

6) Le traitement des objections

- Conforter la vente de notre solution
- Lever les freins à l'achat
- Rassurer le client
- Renforcer notre crédibilité

7) Négociation

- Optimiser la vente de notre solution
- Renforcer ou élargir l'accord de collaboration
- Défendre ses marges, ses conditions de vente

8) Conclusion

- Donner une issue positive et constructive à l'entretien
- Engager le client dans l'action
- Aller jusqu'au bout de l'acte de vente et conforter la relation

PUBLIC

Commerciaux, technico-commerciaux, chargés de prospection, assistants commerciaux.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques.
Exercices pratiques.
Jeux de rôles.
Travail individuel ou en sous-groupe.

Salle équipée d'un vidéoprojecteur, écran, paperboard.

ÉVALUATION

Test de fin de formation.
Questionnaire de satisfaction en fin de formation.

PROFIL FORMATEUR

Formateur expert en commercialisation et vente.

SUIVI ET VALIDATION

Feuille d'émargement.
Attestation de fin de formation.



01.75.85.15.14



contact@arcanes-
formation.com



www.arcanes-
formation.com