Commercial - Communication

Développer son chiffre d'affaires

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

Connaitre et utiliser les outils de prospection efficace ; Développer sa capacité de persuasion pour vendre plus ; Mettre en place une démarche de fidélisation clients.

OBJECTIFS OPERATIONNELS :

A la fin de la formation, l'apprenant sera capable de mettre en œuvre les moyens de prospection nécessaire au développement de son chiffre d'affaires.

PROGRAMME DETAILLE

Préparer son action de prospection :

- Définir ses cibles,
- Constituer son fichier de prospection,
- Affiner son fichier : potentiel et accessibilité du potentiel,
- Qualifier son fichier : obtenir le bon interlocuteur.

Choisir ses moyens de prospection :

- Les techniques d'approche directe : mailing, téléphone, e-mailing,
- Les techniques d'approche indirecte : salons professionnels, essai gratuit.

Préparer sa tactique de négociation :

- Repérer le niveau d'enjeu pour son client, pour soi, pour son entreprise,
- Identifier le degré de complexité de la négociation et le nombre d'interlocuteurs,
- Connaître la personnalité de négociateur de son client/prospect.

Rétablir le rapport de force dès le début de la négociation :

- Repérer et désamorcer ses propres croyances négatives en matière de négociation,
- Repérer celles de son interlocuteur,
- Développer sa capacité à négocier en rétablissant une position d'égal à égal,
- Les manœuvres de déstabilisation en négociation,
- Prendre du recul et accepter le jeu de la négociation.

Faire valoir ses arguments avec assertivité :

- Identifier ses tendances naturelles à l'affirmation de soi,
- S'approprier les réflexes incontournables d'affirmation de soi,
- Surmonter trois types de difficultés en négociation, le silence, l'agressivité, les manipulations,
- Oser dire "NON" et préserver la relation,
- Mettre en place une stratégie de fidélisation, gagner en proximité avec ses clients,
- Savoir traiter les réclamations afin de transformer ses clients en prescripteur,
- Les outils de la fidélisation.

Jeu de rôle valant test de fin de module.

METHODES ET MOYENS :

- Formation intuitive et interactive,
- Progression individuelle, paliers,
- Questions/Réponses/Echanges,
- Nombreux exemples et exercices,
- Sensibilisation à l'exploitation en entreprise.

Un espace en ligne est ouvert au stagiaire à l'issue de sa formation. Il y retrouve des supports de cours et des exercices.

DUREE :

3 journées de 6 heures (18 heures)

POUR QUI ?

Salarié (e), dirigeant, indépendant qui souhaite développer son chiffre d'affaires.

ENTREE EN FORMATION ET PREREQUIS :

Pas de prérequis pour cette formation.
Personnes en situation de handicap : nous contacter en amont

TARIFS :

- Groupe* :
  960 euros HT/personne [1]
  *De 5 à 8 personnes
- Individuel ou sur mesure :
  Nous consulter [1]
- Classe virtuelle :
  Nous consulter [1]
  [1]Possibilité de financement (voir page dédiée)

Code Formation : GCC-ALF-3JP -2023-001 MAJ 22/05/2023

Renseignement et inscription :
06 60 10 14 99
celine.vernet@reactivgest.fr
www.reactivgest.fr