



Développer son chiffre d'affaires



OBJECTIFS :

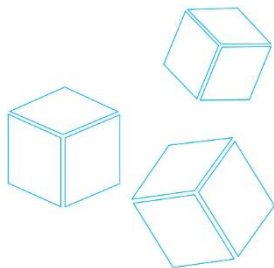
- Connaître et utiliser les outils de prospection efficace,
- Développer sa capacité de persuasion pour vendre plus,
- Mettre en place une démarche de fidélisation de sa clientèle.



METHODE 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.



Renseignement et inscription :

06 52 13 41 97

vanessa.chaudot@reactivgest.fr

www.reactivgest.fr



Reactivgest
Formation



DUREE :

3 journées de 7 heures (21 heures)



POUR QUI ?

Salarié (es), dirigeant, indépendant qui souhaite développer leur chiffre d'affaires.



ENTREE EN FORMATION

PREREQUIS :

Pas de prérequis pour cette formation.



TARIFS :

• Groupe* :
780 euros HT/personne ⁽¹⁾

*A partir de 5 personnes

• Individuel ou sur mesure** :

Nous consulter ⁽¹⁾

• Classe virtuelle** :
Nous consulter ⁽¹⁾

⁽¹⁾ Possibilité de financement (voir notre page dédiée)



Développer son chiffre d'affaires



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,
- Repérer le niveau d'enjeu pour soi et 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.