



PROSPECTER, COMMUNIQUER, CONVAINCRE

PROGRAMME DE FORMATION
BUS33



PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne en lien avec des clients.



PRÉ-REQUIS

Aucun



DURÉE

21 heures



TARIF INTER

1 680,00 €



TARIF INTRA

Nous consulter



MOYENS TECHNIQUES & PÉDAGOGIQUES

Support de cours, salle et équipement informatique mis à disposition. Plateforme de visioconférence pour les cours à distance. Evaluation des besoins en amont de la formation et adaptation du programme aux attentes. Alternance d'exercices pratiques corrigés, de questionnaires.



QUALIFICATION DES INTERVENANTS

Formateurs disposant d'une d'expérience minimum de 5 ans sur la thématique enseignée.



MODALITÉ D'ÉVALUATION

Remise d'une attestation individuelle en fin de bilan. Cette attestation valide le niveau de progression et les acquis.



ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Contactez-nous pour étudier les adaptations nécessaires ou les solutions alternatives.

Délai minimum d'accès à la formation de 15 jours à partir de confirmation du financement.



OBJECTIFS

Maîtriser les stratégies nécessaires pour attirer de nouveaux clients.



PROGRAMME

- Développer concrètement et rapidement son efficacité commerciale.
- Cette formation vous permettra d'être professionnel dans le traitement des objections, de maîtriser les techniques et les outils mis à la disposition des commerciaux afin d'être encore plus performant.

MODULE 1 : MAITRISER SA COMMUNICATION

- Les modes de base de la communication
- Avantages et inconvénients du téléphone
- Bien communiquer au téléphone
- Les schémas de pensée
- La notion du dialogue
- La positivité
- Les outils de base : passifs et actifs
- Les étapes de la construction de l'argumentaire et son utilité

MODULE 2 : L'ART DE CONVAINCRE

- La positivité du langage
- Le débit, la diction, les ruptures de rythme
- Savoir parler, mais surtout savoir écouter
- Savoir déterminer l'interlocuteur, décideur, acheteur
- Passer les barrages, les questions et les réponses pièges
- Dénouer le langage agressif
- Conserver le leadership de la conversation
- Les techniques de l'interview
- Valider les informations captées en interview
- Savoir conclure et prendre rendez-vous
- Les divers verrouillages, verbaux et écrits
- Donner des idées pour faire du business
- Emissions d'appels réels par chaque participant
- Corrections au coup par coup et affinements