



Sarl BS Strategy

335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr

N° de déclaration d'activité 93.13.14846.13

Fiche pédagogique formation Technique commerciale

A qui s'adresse la formation

- Dirigeants d'entreprise
- Commerciaux ou managers commerciaux
- Acteurs du marketing
- Scientifiques
- Chargés de mission de collectivités (en relation avec les entreprises)
- Acteurs de l'entreprise en charge du développement commercial

Objectif pédagogique

A la fin de la formation, le stagiaire sera capable de dérouler un entretien de vente et connaîtra les techniques utilisées en vente.

Prés-requis

Aucun prérequis

Programme de la formation

Le programme de la formation s'articulera autour de étapes de l'entretien de vente sur des situations réelles de clients GMS, CHR, cavistes ou magasins spécialisés en BIO.

Rappel des principes de la communication

Communication verbale :

- utiliser les mots justes ;
- se synchroniser sur le client.

Communication non verbale :

- travailler sa posture ;
- se synchroniser sur son client ;
- sourire ;
- varier rythme et intonations.

Mises en situation de communication orale (exercices sur perception, diagnostic de parole, mini MBTI)

Les 4 principes fondamentaux de la vente

Les Etapes de l'entretien de vente

Concevoir, contact, connaître, comprendre, convaincre, conclure, congés, conserver (évaluation avec matrice de coaching commercial)

Sarl BS Strategy 335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr

RCS Marseille 751 646 324 - - Mobile : +33 (0)6 24 86 56 44 - - Mèl : samir.brikci@bsstrategy.fr



Sarl BS Strategy

335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr

N° de déclaration d'activité 93.13.14846.13

Conception

Travail sur la préparation du rdv, des tournées, des outils

Travail sur les outils

Contact

- Préparer son contact, préparer ses 1ers mots.
- Parler de façon vendeuse de son entreprise.
- Transmettre son enthousiasme.

Mise en situation et évaluation

Connaitre, comprendre

Obtenir toutes les informations pour mieux vendre

- Recueillir les trois types d'informations utiles pour un diagnostic exhaustif : besoins, enjeux et motivations personnelles.
Repérer les motivations :
- Les méthodes SONCAS et SAFI.
- Maîtriser l'écoute active :
- silence, prise de notes, reformulation.

Training au questionnement

Mise en situation et évaluation

Convaincre le client et annoncer son prix

- Proposer une solution en adéquation aux besoins, enjeux et motivations.
- Mettre en avant les bénéfices client.
- Surmonter les réticences et traiter les objections.
- Aider le client dans sa décision
- Méthode CRAC
- Détection des signaux d'achat

Mise en situation sur l'argumentation et le traitement des objections (évaluation)

Tenir le prix

Technique de signaux d'achat pour passer à l'acte

Congés

- Les grands principes
- Rassurer le client

Mise en situation

Sarl BS Strategy 335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr

RCS Marseille 751 646 324 - - Mobile : +33 (0)6 24 86 56 44 - - Mèl : samir.brikci@bsstrategy.fr



Sarl BS Strategy

335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr

N° de déclaration d'activité 93.13.14846.13

Conserver

- Les actions post rdv

Rappel des piliers de la vente en BtoBto C

Vendre

Faire vendre

Agir avec efficacité

Bâtir l'image de marque

Informers'informer

Modalités de la formation

Toutes les formations sont réalisées soient en présentiel soit en distanciel en fonction des choix de l'entreprise et du contexte (sanitaire ou autre). Les stagiaires peuvent à tout instant interagir avec le formateur.

Un support de présentation est utilisé et est diffusé post formation aux stagiaires. Les cas pratiques sont tirés des situations pratiques des stagiaires lors de la formation ou avant via le questionnaire préalable.

Situation de handicap

En cas de situation de handicap pour le stagiaire, nous contacter directement pour voir comment adapter la formation samir.brikci@bsstrategy.fr

Durée totale

4 session de 8 heures soit 32 heures de formation personnalisée au total avec un formateur BS Strategy. La fréquence des sessions est définie avec chaque stagiaire ou directement avec l'entreprise (service RH ou direction)

Assistance aux personnes formées

Entre les sessions, sur une adresse mail samir.brikci@bsstrategy.fr qui leur est remise, les stagiaires peuvent recevoir sous 48h au plus les réponses dont ils ont besoin.

Modalités de suivi des présences et validation des acquis

- Suivi des présences par le formateur lors de chaque session*
- Envoi d'une attestation individuelle récapitulant les présences aux formations et le succès aux formation (le cas échéant)
- Evaluation du stagiaire par le formateur au cours de la formation des principes enseignées. Evaluation réalisée au cours de la formation grâce à une grille d'évaluation (par le formateur) et en auto évaluation tout au long de la formation par la mise en place de cas pratiques.
-
- Evaluation individuelle transmise au stagiaire

Sarl BS Strategy 335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr

RCS Marseille 751 646 324 - - Mobile : +33 (0)6 24 86 56 44 - - Mèl : samir.brikci@bsstrategy.fr



Sarl **BS Strategy**

335 chemin de longuelance les solans 13400 Aubagne www.bs-strategy.fr

N° de déclaration d'activité 93.13.14846.13

Evaluation de satisfaction

- Evaluation par le stagiaire de la formation à chaud à la fin de la formation
- Evaluation de la formation à froid (1 mois après par téléphone)
- Evaluation par l'entreprise (donneur d'ordre RH/direction) sous 15 jours

A l'issue de la formation

Une attestation individuelle sera remise à chaque personne formée, mentionnant la nature, la durée et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation

Cout pédagogique entreprise

4000 € net de taxes