



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

| | | |
|-----------------------|--|-----------------|
| Session 1 matin 4h | <p>Le programme de la formation</p> <p>Rappel des principes de la communication</p> <p>Communication verbale :</p> <ul style="list-style-type: none">• utiliser les mots justes ;• se synchroniser sur le client. <p>Communication non verbale :</p> <ul style="list-style-type: none">• travailler sa posture ;• se synchroniser sur son client ;• sourire ;• varier rythme et intonations. <p>Mises en situation de communication orale.</p> <p>Les Etapes de l'entretien de vente Concevoir, contact, connaître, comprendre, convaincre, conclure, congés, conserver</p> <p>Contact</p> <ul style="list-style-type: none">• Préparer son contact, préparer ses 1ers mots.• Parler de façon vendeuse de son | Formateur dédié |
|-----------------------|--|-----------------|

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

| | | |
|------------------------------------|--|------------------------|
| | <p>entreprise.</p> <ul style="list-style-type: none">• Transmettre son enthousiasme. <p>Mise en situation</p> <p>Training sur le pitch</p> | |
| <p>Session 2 après midi 4h</p> | <p>/ Obtenir toutes les informations pour mieux vendre</p> <ul style="list-style-type: none">• 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. <p>Mise en situation Training au questionnement,</p> <p>4/ Conseiller et convaincre le client</p> <ul style="list-style-type: none">• 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 <p>Mise en situation</p> <p>Mise en situation sur l'argumentation et le traitement des objections.</p> <p>5/ Prise de congés - Les grands principes</p> <p>6/ Conserver - Les actions post rdv</p> <p>Mise en situation</p> | <p>Formateur dédié</p> |



Sarl BS Strategy

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

N° de déclaration d'activité 93.13.14846.13

Modalités de la formation

Toutes les formations sont réalisées soit 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

1 session de 8 heures soit 8 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 formations (le cas échéant)
- 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

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

1000 € net de taxes

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