

Formation commerciale :

La prospection commerciale B2B/BtoB : Le rendez-vous commercial chez le prospect

Pour qui :

Demands-d 'emploi, Salariés, Commerciaux,
Business développer, entrepreneurs, dirigeants, managers

Où et quand : [Cliquez-ici](#)

Description :

Formation combinant en permanence une partie théorique et une partie mise en application immédiate. A la fin de la formation vous saurez : Mener un entretien de prospection commerciale en face à face avec les décisionnaires identifiés pour créer un lien, prendre de l'information et obtenir l'accord pour l'étape suivante

Réf.	Désignation	Objectif de formation	Durée	Pu/H.T
PAC003A	Préparer son Rendez-vous	<ul style="list-style-type: none">- Préparer sa stratégie d'entretien : Réviser son plan d'action, faire une rapide matrice SWOT, Revoir les moyens et objectifs déjà définis, Préparer plusieurs argumentations suivant le métier de mon interlocuteur. Rédiger et structurer son script d'entretien en suivant les méthodes psychologiques et procédurales.- Découvrir les Objectifs de la rencontre du point de vue du client : -Concevoir un tableau suivant la méthode de questionnement afin de détecter les besoins non conscients de l'interlocuteur (Situation, Avantages, Faibles, Impact), une matrice adapter ses arguments à la psychologie de son interlocuteur, un tableau de différents types d'objections- Les techniques de rebond : face aux objections pendant la phase de découverte en fonction de la typologie de l'interlocuteur- Les Objectifs commerciaux de la rencontre du point de vue du commercial : Faire valider l'objectif du meeting par l'interlocuteur, Définir les étapes suivantes- Se préparer soi-même : se mettre dans des dispositions favorables à la bonne conduite de son entretien avec la Technique de visualisation créatrice	1 Jour en présentiel /Online	Inter :1300€ Intra : 1950€

Tel: 01 84 80 84 82 - Email: contact@negociatis.com - Web: <http://www.negotiatis.com>

9, rue Louis Armand 95600 Eaubonne, France

Siret : 50001871800014 - N° TVA : FR54500018718-Numéro organisme de formation :11950613095

NEGOCIATIS

		<p>-Adopter une posture dynamique et professionnelle</p> <p>--Accompagnement pratique personnalisé sur le terrain ou sous forme de jeux de rôles ayant comme but d'optimiser la mise en œuvre de la théorie dans le cadre de la visite client.</p>		
PAC003B	<p>Le rendez-vous</p>	<p>-Avant l'entretien : utiliser son attente</p> <p>-Pendant l'entretien : Se présenter : Nouer le contact, L'introduction et le Pitch, - Mener l'entretien commercial : Les 4 types de questions pour une phrase de découverte efficace - Valoriser son offre commerciale en la personnalisant et en mettant en valeur ses avantages concurrentiels - Comprendre le circuit , Adopter le vocabulaire et l'attitudes adéquats -Mener une écoute active Comprendre les besoins spécifiques de son interlocuteur Appliquer les méthodes de prospection psychologiques et procédurales. Finaliser l'entretien : prendre congé, les techniques de conclusion</p>	<p>1 Jour en présentiel /Online</p>	<p>Inter :1300€ Intra : 1950€</p>
	<p>Analyser ses résultats</p>	<p>Évaluer la performance de son action commerciale :</p> <p>-Analyser les performances de sa prospection à l'aide d'indicateurs de résultats fixés à l'avance, Mobiliser les ratios de performance commerciale basiques</p> <p>- Identifier les axes d'amélioration et les consigner par écrit, Consigner par écrit à chaque prise de contact les faiblesses identifiées pour ne pas les réitérer.</p> <p>--Accompagnement pratique personnalisé sur le terrain ou sous forme de jeux de rôles ayant comme but d'optimiser la mise en œuvre de la théorie dans le cadre de la visite client.</p>		

Comment financer ma formation ? Entreprises/ Salariés : Salariés : FONGECIF (CIF) / OPCO (CPF) Financement individuel
 Demandeurs d'emploi : POLE EMPLOI (POE, AFPR, AIF) / OPCO (CPF) Salariés : FONGECIF (CIF) / OPCO (CPF) Financement individuel

Outils pédagogiques

PC + Téléphone + fichier d'appels sont mis à disposition pendant la formation (Les outils mis à disposition restent être la propriété de Negociatis)

Formateurs certifiés

La qualité de nos formations est certifiée Datadock, ICPF&PSI.

Tel: 01 84 80 84 82 - Email: contact@negociatis.com - Web: <http://www.negotiatis.com>

9, rue Louis Armand 95600 Eaubonne, France

Siret : 50001871800014 - N° TVA : FR54500018718-Numéro organisme de formation :11950613095