Commercial d'exception

E-learning

Programme - Niveau 1

Module 1
Les préjugés sur le métier de commercial et l'argent.
Croyances et réalités autour du métier.
Exercices pratiques : Découvrez le commercial unique qui est en vous !
Vendre passionnément ! Retour candidats et débriefing.
L'état d'esprit du vendeur d'exception.`
Aborder le processus de vente.

Module 2
L'art d'inspirer le client à vous acheter !
Les 3 qualités essentielles du commercial.
Les 6 Métiers du commercial
Le ciblage (Où le trouver, La qualification).
Mieux comprendre et connaître son client.
La première impression.
L'art de vendre un rendez-vous (prospection).

Module 3
L'art de l'écoute active.
Les 5 fondamentaux pour une écoute active.
Comment créer du lien, générer la sympathie ?
Atelier écoute active.
Comment lire dans les pensées de votre client.
Détection du profil client.

Module 4
L'art de poser des questions qui vendent !
L'art d'argumenter.
Comment faire rêver votre client ? La technique du CCA.

Module 5
L'art de répondre aux objections.
Les 4 types d'objection.
La technique DCT pour répondre à n'importe quelle objection.
9 techniques spécifiques pour répondre aux objections.
Le processus de retournement
Réponses aux objections.
L'art de défendre son prix.
Les 6 techniques pour défendre son prix.
Vendre son prix. L'art de conclure.
Détecter les signaux d'achat (physiques et verbaux).

Détail de la formation

Durée E-learning : 18 h

Coût de la formation : 1 500 € net

Objectif

Comprendre les enjeux du métier de commercial (travail sur les croyances et les préjugés du métier),
Donner tous les outils nécessaires pour mener un entretien de vente gagnant, même si vous êtes débutant,
Faire vivre une véritable expérience de vente à chaque candidat,
Avoir une grille d'analyse permettant de se réajuster au fil des rendez-vous.

Moyens pédagogiques

Supports de cours : plateforme E-learning.
Test de compétences, avant, pendant et après la formation. .

Public concerné

Aspirants commerciaux, Commerciaux, Entrepreneurs (débutants ou confirmés)

Pré-requis

Volonté de devenir commercial et être en contact avec d'autres personnes.

Suivi d'exécution du programme et appréciation des résultats.

Accessibilité des modules E-learning pendant toute la durée de la formation, permettant de revenir sur l'ensemble des notions vues,
Évaluations par des quiz en autonomie pendant le E-learning,
Remise d'une attestation de formation.

Processus pédagogique et d'encadrement :

1. Évaluation en début de cycle.
2. Cours en E-learning (*plateforme certifiée NASS®).
3. Évaluation en milieu de cycle.
4. Évaluation en fin de cycle.
5. Test au-delà des 3 mois pour évaluer sa progression.
6. Test 12 mois après la formation.