

« SMART CONVERSATIONS » REUSSIR SON ENTRETIEN DE VENTE



1 OBJECTIFS

La formation en entretien de vente « Smart Conversations » a pour objectif de **permettre à un créateur d'entreprise salarié/ demandeur d'emploi ou à un entrepreneur de construire toutes les étapes d'un entretien commercial** et d'utiliser cette méthodologie de façon pratique dans le cadre de son environnement professionnel. **Les grandes facettes de l'entretien de vente sont étudiées**, de la préparation de l'entretien, l'accroche de conviction, l'analyse des besoins à la conclusion de l'entretien.

2 COMPETENCES VISEES

La formation vise à **développer la capacité à prendre les bonnes décisions au niveau de la conduite d'un entretien commercial et l'autonomie de chaque participant.**

Durant l'accompagnement, chaque bénéficiaire pourra perfectionner sa méthodologie de l'entretien commercial, savoir de quelle façon planifier ses entretiens commerciaux, et augmenter son taux de transformation en vente.

3

PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

Notre accompagnement s'adresse à un public de créateurs d'entreprise : salarié, entrepreneur, freelance, demandeur d'emploi,

Prérequis : Posséder un projet de création d'entreprise

Modalités d'admission : Entretiens avec le formateur afin de valider votre demande et l'adéquation de vos besoins au programme. Ce dernier pourra être ajusté en conséquence.

4

MOYENS PEDAGOGIQUES ET METHODE

La formation « Smart Conversations » est conduite **par un consultant diplômé et spécialisé en stratégie commerciale et techniques de vente**, elle comprend :

- Une autoévaluation en début de parcours
- 5 sessions de formation d'une durée totale de 14h en visioconférence
- Des sessions de 2h30/3h avec une partie travaux personnels.
- 5 livrets méthodologiques remis à chaque fin de session.
- 54 vidéos consultables en e-learning
- Des mises en situation sur l'entretien commercial
- Des outils pour vous aider à structurer le contenu de vos entretiens
- Une check-list de tous les points importants à prendre en compte lors d'un entretien

5

OBJECTIFS VISÉS DE LA FORMATION

Le déroulement du programme « **Smart Conversations** » suit 6 étapes pour optimiser de façon complète son entretien de vente.

MODULE 1: PRESENTATION DES SMARTS CONVERSATION

Le déroulement en 10 étapes d'une conversation captivante.

MODULE 2: PREPARER EFFICACEMENT SON ACTION COMMERCIALE

- Les clés d'une bonne préparation
- L'identification de ses cibles de clientèle
- Savoir comment organiser ses rendez-vous
- Savoir construire son approche

MODULE 3: DEVELOPPER LA BONNE ATTITUDE COMMERCIALE

- Préparer son action commerciale
- Les 5 erreurs à éviter et les 7 conseils indispensables pour renforcer ses aptitudes commerciales.
- Les 4 critères de communication à connaître sans faute.

- Savoir identifier le profil d'achat de ses clients avec la méthode particulièrement efficace sur les profils comportementaux.

MODULE 4: LE COACHING EFFICACE DE SON CLIENT

- Les 4 facettes de la découverte active des besoins
- Savoir poser les bonnes questions au bon moment
- Apporter de la valeur à ses clients
- Les différentes techniques pour démontrer son expertise

MODULE 5: SAVOIR ARGUMENTER SUR SA PROPOSITION COMMERCIALE

- Les 4 étapes d'une bonne vente
- Le plan gagnant en 10 étapes d'un entretien commercial réussi
- Checkup closing: la check liste de tous les points à ne pas oublier durant l'entretien
- Savoir présenter son offre de façon efficace
- La méthode puissante des 12 bénéfices

MODULE 6: SAVOIR PARER AUX OBJECTIONS DE VOS CLIENTS

- Comprendre ce qu'est une objection pour comprendre comment y répondre.
- Les 5 grands types d'objections les plus courantes
- Les 3 freins principaux qui empêchent vos clients d'acheter
- La méthode CRAC pour traiter une objection
- Les 41 réponses pour répondre aux objections les plus courantes
- Mise en situation sur votre façon de parer aux objections de vos clients.

Chaque étape est accompagnée d'apports théoriques et de fiches méthodologiques.

6

CONDITIONS DE REALISATION DE LA FORMATION A DISTANCE

1. L'ACCOMPAGNEMENT PEDAGOGIQUE DE LA FORMATION

- L'accompagnement pédagogique aura lieu par l'intermédiaire de rendez-vous distanciels par visio-conférence. Cet accompagnement mettra à la disposition du participant l'adresse email du formateur ainsi que son numéro de téléphone en cas d'urgence.
- Le formateur prendra contact avec le bénéficiaire de la formation dans un délais de 48h pour mettre en place un calendrier des rendez-vous à distance et lui expliquer le fonctionnement de l'accompagnement.
- Autrement Conseil s'assure que le formateur possède toutes les compétences requises pour animer ce programme sur l'entretien commercial et rendre cet accompagnement le plus efficace possible.
- Durant la formation, le participant pourra construire pas à pas chaque étape d'un entretien commercial et aura pris en compte tous les éléments pour réussir ses entretiens de vente et parer aux objections de ses clients.

- Pour les personnes en situation de handicap, il est nécessaire de contacter le formateur afin d'évaluer les aménagements nécessaires à la bonne tenue de la formation.
- Nombre de participants : de 1 à 6 stagiaires maximum.

Durant la formation, le participant sera en capacité de construire pas à pas le processus d'un entretien commercial réussi.

La formation comprendra des fiches d'exercice, de méthodologie et de cas pratique sous format PDF ou word.

Délais d'accès : 15 jours après la réception par l'organisme de formation de vos documents contractuels de formation signés.

7

MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXECUTION DE L'ACTION ET SES RESULTATS

Le programme comprend les moyens suivants :

A l'issue de l'accompagnement :

- ⇒ Le bénéficiaire obtient une attestation de présence et une attestation de fin de formation.
- ⇒ Il remplit un questionnaire de satisfaction qui lui permettra d'évaluer les apports de la prestation.
- ⇒ Une feuille d'émargement est signée par le bénéficiaire.
- ⇒ Le bénéficiaire sera en capacité **de mener à bien un entretien commercial** dans le cadre de son entreprise.

8

DÉROULÉ PEDAGOGIQUE ET TARIF DE LA FORMATION

La formation réussir son entretien commercial « Smart Conversations » comprend :

- **1 session de 3h en visio-conférence: Préparer efficacement son action commerciale**
Accompagné du Livret 1: « Préparer efficacement son action commerciale »
+3 heures de travaux personnels (dont 6 vidéos).
- **1 session de 2h30 en visio-conférence: L'attitude commerciale**
Accompagné du Livret 2: « L'attitude commerciale, développer son talent à la vente»
+4 heures de travaux personnels (dont 12 vidéos).
- **1 session de 2h30 en visio-conférence: Développer son talent à la vente**
Accompagné du Livret 3: « Coacher son client»
+4 heures de travaux personnels (dont 14 vidéos).
- **1 session de 3h en visio-conférence: La proposition commerciale et les objections**
Accompagné du Livret 4: « La proposition commerciale»
Accompagné du Livret 5: « Parer aux objections de votre client»
+4 heures de travaux personnels (dont 23 vidéos).

- **1 session de 3h en visio-conférence: Mise en situation entretiens commerciaux**
Méthode SONCAS. Mise en situation des entretiens commerciaux.
+4 heures de travaux personnels (dont 1 vidéos).

Soit 33 heures de formation en visio conférence.

La durée de notre formation peut être répartie sur 1 mois à 2 mois, avec une fréquence d'une session de formation par semaine par visio conférence (Chaque session peut durer 2h30 à 3h avec des temps de pause. Utilisation de Zoom pour la visio conférence).

Chaque session utilise une méthodologie précise et des exercices d'application.

33 heures de formation. TARIF DE L'ACCOMPAGNEMENT : 1700€ TTC

9

COORDONNEES DE L'ORGANISME DE FORMATION

AUTREMENTCONSEIL Organisme de formation enregistré sous le numéro 76 34 11926 34 auprès du Préfet de la Région Languedoc Roussillon. Le numéro SIRET de l'organisme de formation est le 911 830 594 00014.

Organisme de formation Certifié Qualiopi. Notre accompagnement est finançable à 100% avec son Compte Personnel de Formation (CPF).

Contact :

Laurent Guyonvarch: fondateur d'Autrement Conseil.
Coach/consultant formateur.

Spécialisé en stratégie commerciale

Tél: 06.22.95.16.38

Email: contact@autrementconseil.com

Site internet <http://www.autrementconseil.com/>

