

## Maîtriser les techniques et les outils de base du commercial

### Objectifs de la formation

- A la fin de la formation, le stagiaire est capable de :
- Développer ses qualités de vendeur
  - Cibler ses clients et optimiser sa prospection
  - Définir sa stratégie et réaliser un entretien de vente réussi
  - Savoir négocier

### PROGRAMME

- **Développer ses qualités de vendeur :**
  - Identifier son profil relationnel et celui de son client
  - S'appuyer sur ses talents naturels et repérer ses axes de progrès
- **Cibler ses clients et optimiser sa prospection**
  - La loi de Pareto
  - La matrice ABC croisée
  - Le plan d'actions commercial
  - Savoir rebondir face aux objections
- **Définir sa stratégie et réaliser un entretien de vente réussi**
  - La check-list des bonnes questions
  - Questionner un client non-demandeur
  - Découvrir les besoins d'un client qui ne sait pas les exprimer
  - Les motivations d'achat
  - L'écoute active et la reformulation
  - L'argumentation structurée APB
  - Le traitement des objections : la méthode CRAC
  - Les techniques de conclusion
- **Savoir négocier**
  - Les concessions et contreparties
  - L'analyse des rapports de force

### CONTEXTE

Dans un contexte mouvant de la fonction commerciale et une exigence accrue de clients vis-à-vis de leurs interlocuteurs, nous proposons un programme pragmatique pour développer des compétences commerciales en s'armant d'outils opérationnels.

### PUBLIC CONCERNÉ

- Toute personne en prise de poste dans des fonctions commerciales
- Toute personne désireuse d'acquérir des techniques commerciales de base

### AUCUN PRÉREQUIS

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation réalisée en présentiel lorsque les règles sanitaires le permettent ou en visio-conférence pour des groupes de moins de 6 personnes.

Partages d'expériences, ateliers de mise en pratique et mise en situation

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire en fin de formation

### CALENDRIER ET INSCRIPTION

Envoyer une demande par mail à [contact@gallileo-coaching.com](mailto:contact@gallileo-coaching.com), une date sera ensuite déterminée.

### INFORMATIONS PRATIQUES

- 1 jour, soit 7h
- 12 personnes maxi (inter ou intra entreprise)
- Lieu Bordeaux (adresse à confirmer)
- Horaires : 9h – 17h30 pause déjeuner incluse

### TARIF

600 euros HT / personne  
Tarif sur devis pour tout groupe supérieur à 4 stagiaires

Formation accessible aux personnes en situation de handicap