



Boostez votre pouvoir commercial : L'expertise

4 jours : 28 heures

Présentiel

La formation

Formateur : /Expert(e) en management commercial / vente et négociation

Type d'action de formation : Action de formation

Prérequis : Aucun

A l'issue de la formation

- Vous serez capable d'utiliser des outils et des techniques avancés de prospection
- Vous maîtriserez les méthodes MEEDIC et the Challenger Sales
- Vous aurez votre plan d'action adaptés à vos besoins

Contenu de la formation

Module 1 : Compréhension approfondie de la prospection complexe et ciblée (Jour 1)

- Développer une méthode de prospection adaptée aux besoins spécifiques
- Connaitre les outils et de techniques avancés de prospection

Module 2 : Méthode MEDDIC pour une vente structurée et efficace (Jour 2)/

- Utiliser et appliquer la méthode MEDDIC

Module 3 : Méthode Challenger Sale (Jour 3)

- Comprendre le profil Challenger
- Renforcer sa posture pour influencer et convaincre

Module 4 : Élaboration d'un plan d'action personnalisé (Jour 4)

BARRY CONNAN CONSEIL - Siret : 90237223400010 –

Enregistré sous le n°04973405197 auprès du préfet de région Réunion –

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État- APE : 7022Z – TVA : FR71902372234

RCS 902 372 234- Tel : 0692714602 – Email : m@barryconnanconseil.re - Site internet : barryconseil.re

- Mise en œuvre les méthodes de prospection, MEDDIC et Challenger Sale dans le contexte professionnel

Moyens pédagogiques et techniques

Pédagogie :

- Echange d'expériences
- Mise en situation
- Travail en sous-groupes ou en binôme

Support de formation

- Diaporama au format électronique

Suivi de la formation

- Avant : quizz d'évaluation des compétences et connaissances commerciales
- Tout au long : mises en situation et exercices applicatifs
- Après : questionnaire de satisfaction

Coordonnées de contact : contact@barryconseil.re Tel : 0692 71 46 02

ACCESSIBILITÉ DES PSH : Pour nos formations en présentiel et à distance. Nous portons une attention particulière à l'intégration des personnes en situation de Handicap. Nous mettons tout en œuvre pour permettre l'accessibilité de nos offres, en fonction des besoins et compte tenu des difficultés particulières liées au handicap des personnes concernées. Un emploi du temps aménagé ainsi que des moyens pédagogiques et techniques adaptés peuvent notamment être mis en place avec l'aide de notre réseau d'experts du handicap. Ces adaptations, qui portent sur les méthodes et les supports pédagogiques, peuvent être individuelles ou collectives pour un groupe de personnes ayant des besoins similaires. Contactez-nous afin de nous permettre d'adapter au mieux nos prestations.

Modalité d'accès :

–premier échange (en visioconférence ou par téléphone ou en face à face)

–un devis nominatif en ligne. Afin de réserver votre session de formation et valider votre inscription, ce devis devra être signé avec votre Bon Pour Accord et accompagné d'un acompte de 40%, sauf en cas de prise en charge

BARRY CONNAN CONSEIL - Siret : 90237223400010 –

Enregistré sous le n°04973405197 auprès du préfet de région Réunion –

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État- APE : 7022Z – TVA : FR71902372234

RCS 902 372 234- Tel : 0692714602 – Email : m@barryconnanconseil.re - Site internet : barryconseil.re