



Boostez votre pouvoir commercial : Le perfectionnement

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 de comprendre les principes des cycles de ventes complexes,
- Vous saurez cartographier les parties prenantes et les influences dans le processus de vente
- Vous saurez maîtriser les stratégies de vente avancées et négociation

Contenu de la formation

Module 1 : Cycle de vente complexe et compétences de communication (Jour 1)

- Introduction au cycle de vente complexe et aux défis associés
- Identifier les parties prenantes et les influences dans le processus de vente

Module 2 : Stratégies de vente avancées et négociation (Jour 2)/

- Analyse approfondie des besoins et proposition de valeur
- Apprendre à gérer les situations de négociation difficiles et les objections complexes

Module 3 : Gestion de la relation client et développement personnel (Jour 3)

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

- Apprendre à gérer les relations avec les clients à long terme
- Réflexion sur les forces et les faiblesses personnelles en tant que commercial

Module 4 : Conclusion de contrats complexes et (Jour 4)

- Négociation et conclusion de contrats complexes
- Comprendre les éléments clés d'un contrat et savoir conclure efficacement une vente complexe

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.

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

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