

PROGRAMME DE FORMATION
Développer ses compétences à vendre ses prestations

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ▶ Développer une culture commerciale dans l'entreprise
- ▶ Améliorer l'efficacité de ses rendez-vous commerciaux
- ▶ Mener un entretien commercial
- ▶ Savoir conclure une vente

LE PROGRAMME DE FORMATION

1. Clarifier sa stratégie commerciale

- ▶ Quelles sont les prestations que je veux commercialiser ?
- ▶ Image de mon cabinet ? Image que je souhaite développer ?
- ▶ Mes clients : qui sont-ils ? Quel type de clientèle je souhaite
- ▶ Ma zone géographique d'intervention ?
- ▶ Mes conditions de vente ?

2. Développer des moyens commerciaux

- ▶ Mes supports de communication externe ?
- ▶ Mon site internet ?
- ▶ Mon fichier commercial : quelle est sa nature ? Comment est-il renseigné ?
- ▶ Mes aides à la vente : book, échantillons, témoignages de clients, ... ?

3. Réussir un entretien de vente

- ▶ Savoir préparer un entretien commercial
- ▶ Les principales phases d'un entretien de vente
- ▶ Savoir traiter des objections
- ▶ Savoir négocier
- ▶ Savoir conclure un entretien de vente

4. Mettre en place un plan d'actions commerciales

- ▶ Pour améliorer son image
- ▶ Pour gagner de nouveaux clients
- ▶ Pour augmenter l'efficacité commerciale de l'entreprise : ratios devis acceptés/devis réalisés
- ▶ Pour améliorer la réactivité de l'entreprise

1

Livrables

- ▶ Support de formation
- ▶ Supports de vente

Déroulement et moyens pédagogiques :

- ▶ Formation : Apports théoriques sur la stratégie commerciale, l'entretien de vente. Retours sur expériences, analyses.
- ▶ Régulation : Ajustement des représentations des membres de l'équipe, des processus de fonctionnement.
- ▶ Opération : Travail à partir de solutions opérationnelles à mettre en œuvre via des plans d'actions et des cas concrets personnalisés au cadre de travail de chaque apprenant.
- ▶ Plateforme utilisée : KROQI : La plateforme web d'accès gratuit pour tous les professionnels de la construction et de l'aménagement