

Cycle métier [certification en option]

Formation aux métiers de la vente

Maîtriser les techniques et comportements commerciaux pour réussir dans votre fonction

« Pour réussir durablement dans les métiers de la vente, aptitude commerciale et aisance en clientèle ne suffisent plus. Une large palette de compétences est nécessaire. Ce cycle de formation à la vente constitue la formation de fond des professionnels de la vente.

Vous pourrez opter pour une certification Cegos, véritable valorisation de vos compétences professionnelles. Elle complète la formation métier par un accompagnement dans la durée garantissant une mise en œuvre rapide et optimale.

En outre, vous bénéficiez d'un tutorat personnalisé réellement adapté à vos besoins et à ceux de votre entreprise. »

Pour qui ?

- Ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux, attachés commerciaux :
 - nouveaux dans leur fonction et voulant développer une maîtrise totale de leur métier ;
 - souhaitant consolider et enrichir un savoir-faire.
- Toute personne appelée à évoluer vers une fonction commerciale.

Objectifs

- Optimiser la gestion de son secteur et de son temps : se consacrer aux actions porteuses de résultats.
- Maîtriser toutes les étapes de la vente, de la conquête à la fidélisation.
- Négocier et résister à la pression du client pour optimiser la rentabilité de ses ventes.
- Conclure ses ventes dans les meilleurs délais.
- Acquérir une meilleure connaissance de soi et adopter les comportements gagnants.
- Développer de nouveaux savoir-faire relationnels notamment dans les situations commerciales difficiles.

Comment se déroule le cycle ?

Les intersessions optimisent l'apprentissage.

Elles permettent à chaque participant, via des outils spécifiques :

- de mettre en œuvre les acquis du module de formation précédent ;
- d'approfondir ses connaissances ;
- de préparer la session suivante.

À la fin du cycle, les participants réalisent un bilan des actions à mener après la formation et formalisent un plan de progrès.

Un directeur de programme, garant de la pédagogie, assure la coordination de la formation.

Programme

ADOPTER UN COMPORTEMENT GAGNANT ET S'ORGANISER DANS SA FONCTION COMMERCIALE

1 Les facteurs de réussite d'un commercial efficace

- Appréhender toutes les missions de cette fonction.
- Savoir instaurer la confiance pour vendre.
- Mettre en place une communication optimale.
- Pratiquer l'empathie, l'écoute, la souplesse.

2 Analyser son portefeuille clients

- Les trois principaux segments : fonds de commerce, domaine de gestion et potentiel de développement.
- La méthode pour passer de l'analyse au plan d'actions.

3 Le téléphone : un outil de suivi

- et de développement commercial
- Prospecter et prendre des rendez-vous utiles.
- Susciter l'intérêt dès les premiers instants.
- Développer une argumentation persuasive.

4 Mieux gérer son temps et son stress pour maîtriser efficacement son activité commerciale

- Hiérarchiser ses priorités commerciales et maîtriser les principaux ratios d'activité.
- Distinguer urgent et important, les lois de la gestion du temps.
- Modifier son attitude, exploiter son stress de façon

positive.

MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE VENTE ET VALORISER SON POTENTIEL COMPORTEMENTAL

1 Préparer commercialement ses visites

- Déterminer l'objectif.
- Anticiper pour mieux s'adapter.
- Recueillir les informations essentielles.

2 Réussir la prise de contact avec l'interlocuteur client

- Se présenter et présenter son entreprise.
- Créer un climat favorable et ouvrir le dialogue.
- Se synchroniser à son interlocuteur.

3 Découvrir l'entreprise et connaître les vraies attentes du client

- Identifier besoins et motivations.
- Développer l'écoute active.
- Analyser le circuit de décision.

4 Traiter les objections

- 6 conseils pour répondre aux objections.
- Traiter les objections avec la méthode CNZ.
- Formaliser des exemples de réponse.

5 Argumenter avec conviction

- Construire un plan d'argumentation structuré.
- Développer des arguments percutants.
- Elaborer un argumentaire.

6 Conclure pour vendre

- Préparer la conclusion en amont.
- Savoir lever les derniers freins.
- Les méthodes pour emporter la décision.
- Consolider pour fidéliser : amorcer la prochaine vente.

NÉGOCIER ET DÉFENDRE SES MARGES

1 Préparer et anticiper efficacement la négociation commerciale

- Établir ses objectifs prévoir des marges de négociation.
- Préparer la présentation et défendre son prix.
- Outils pratiques pour préparer ses négociations : tableau des objectifs et des concessions/contreparties.

2 Maîtriser les règles de la négociation en face à face

- Rééquilibrer le rapport de force : les bonnes réactions à adopter.
- Négocier sous la pression.
- Obtenir une contrepartie à toute concession.
- Savoir négocier avec un niveau de délégation limité.

3 Engager son client vers la conclusion de la vente

- Les techniques de préfermeture.
- Choisir son mode de conclusion.
- Préparer les étapes suivantes.

4 Découvrir l'acheteur et ses techniques

- Ses contraintes et ses priorités.
- Les styles d'acheteurs.
- Les stratégies types des acheteurs.

5 Déjouer les pièges courants des clients

- Les principaux pièges du client : ce qu'il dit, ce qu'il fait, ses intentions cachées.
- Les erreurs à éviter et les tactiques possibles.

6 Les techniques d'affirmation de soi pour surmonter les conflits

- Évaluer son degré d'assertivité face à un client.
- Repérer ses comportements refuges.
- 3 outils pour s'affirmer en toutes circonstances.

CERTIFICATION : SOUTENIR SON PROJET OPÉRATIONNEL

Préparation de la certification : accompagnement individualisé avec un consultant Cegos expert en vente. Validation des acquis et préparation des projets professionnels : principes clés et conseils pour la soutenance.

Soutenance individuelle d'un projet opérationnel mené dans son entreprise devant un jury d'experts : chaque participant sera évalué sur sa capacité à transposer le contenu de la formation dans un projet opérationnel ainsi que sur sa façon d'argumenter et de convaincre un groupe d'experts.

Les + de ce cycle

- Une formation métier très complète : 3 mois pour acquérir et mettre en œuvre des pratiques performantes.
- Deux CD-Roms avec des quiz, des vidéos de démonstration, des matrices pour appliquer les apports à son propre cas.
- Un accompagnement individuel par le même consultant durant tout le cycle.
- Des réponses concrètes et personnalisées, applicables dès le retour en entreprise.
- Des entraînements réguliers pour s'approprier les méthodes. Débriefing comportemental par le consultant.
- Une validation des acquis et une valorisation des compétences par la certification, au choix du participant.
- Le Jeu KESTIO® : la séance "d'entraînement" qui vous apprend à vraiment questionner vos clients.



CERTIFICATION EN OPTION

Réf. 7379	1550 € ^{HT}
Paris 23 juil	15 avr/11
20 sep	Lyon 3 sep
22 oct	17 déc
11 fév/11	18 mars/11

Détail du contenu de la certification voir page 52

La certification Professionnelle FFP-Cegos valide les acquis de la formation et atteste de la maîtrise d'une fonction, d'une activité ou d'un métier.

CYCLE

8 JOURS

Réf. 1388

184 €^{HT} Paris
160 €^{HT} Régions

2500 €^{HT}

Cycle 1

Paris
18 fév > 19 fév
22 mars > 24 mars
19 avr > 21 avr

Cycle 2

Lyon

29 mars > 30 mars
26 avr > 28 avr
31 mai > 2 juin

Cycle 3

Paris

15 avr > 16 avr
10 mai > 12 mai
7 juin > 9 juin

Cycle 4

Paris
25 mai > 26 mai

21 juin > 23 juin
19 juil > 21 juil

Cycle 5

Lyon
12 juil > 13 juil
16 août > 18 août

20 sep > 22 sep

Cycle 6

Paris
2 sep > 3 sep
27 sep > 29 sep
8 nov > 10 nov

Cycle 7

Lyon
14 oct > 15 oct
8 nov > 10 nov
20 déc > 22 déc

Cycle 8

Paris
25 nov > 26 nov
10 jan/11 > 12 jan/11
21 fév/11 > 23 fév/11