

MENER UN RDV COMMERCIAL



OBJECTIFS

Être capable de :

Organiser son rendez-vous de prospection
Analyser les besoins clients et adapter son argumentaire
Amener le rendez-vous à une conclusion satisfaisante

CONTENU DE LA FORMATION

Le contenu peut être adapté au public formé

En tant que commercial F/H, vous êtes attaché à l'efficacité de vos rendez-vous de vente. Grâce à cette formation, vous saurez rendre votre discours convainquant. Vous allez découvrir comment exploiter au mieux ce moment d'échange avec votre prospect afin qu'il devienne votre client.

PARTIE 1 : Préparer son rdv et comprendre le besoin du client

La préparation avant un rdv commercial

Analysez la réunion de préparation des rendez-vous de l'équipe commerciale

L'importance de la première impression

Rencontrez un prospect et analysez sa personnalité pour vous y adapter

Le plan de découverte, la méthode BEBEDC

Découvrez comment construire une offre répondant aux besoins de vos prospects

La formulation des questions

Apprenez les méthodes pour questionner vos prospects et récupérez les informations dont vous aurez besoin

PARTIE 2 : Convaincre et comprendre la vente

L'argumentation avec la méthode RCAB

Structurez correctement vos arguments afin de convaincre vos prospects

Les moyens pour valoriser l'offre

Présentez votre prix de façon à ce qu'il soit accepté par vos prospects

Les clés pour conclure l'entretien

Détectez le bon moment pour conclure l'entretien vers une signature de contrat

Évaluation et bilan

Consolidez vos acquis avec une série de questions récapitulatives

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les modalités peuvent être adaptées au public formé

Présentation des objectifs et positionnement
Mises en situation selon plusieurs points de vue
Quiz et prise de décision
Bilan et synthèse
Test d'évaluation
Retour du coach virtuel
Conséquences des choix

MODALITÉS TECHNIQUES

En présentiel : Réalité virtuelle

* Casque de réalité virtuelle

CERTIFICATIONS

Attestation de fin de formation

ÉVALUATIONS

Evaluation du déroulement de l'action
Evaluation des acquis de la formation

PRÉ REQUIS

Maîtriser les savoirs de base

PUBLIC VISÉ

Commercial
Ouverte aux personnes en situation de handicap

Modalités Pratiques

LIEU DE LA FORMATION

En présentiel à Toulouse

COÛT PÉDAGOGIQUE

Prix : 50 €

DATES DE LA FORMATION

Entrées et sorties permanentes

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Prise de contact avec IFCDIS par
- Téléphone : 05 62 14 45 67
- Mail : contact@ifcdis.fr
- Site Internet : www.ifcdis.fr

DURÉE DE LA FORMATION

30 min