

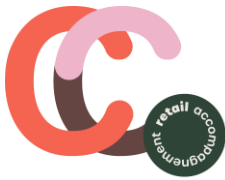
PROGRAMME DE FORMATION PROFESSIONNELLE

Formation “Vendre et convaincre”

Formation de 60h00 sur 8 jours

**Formation réalisée en présentiel
En Intra Entreprise et sur-mesure**

Votre coordinatrice formation : Claire FOUQUET – Tél : 06 58 63 61 30 –
Clairecoaching35@gmail.com



CONTEXTE :

La formation sur mesure « Vendre et convaincre » va vous réconcilier avec la prospection commerciale et les techniques de vente. L'objectif étant de faire grandir vos compétences et votre entreprise sereinement. Vous allez dépasser vos blocages et acquérir des compétences commerciales.

OBJECTIFS DE FORMATION :

A l'issue de la formation et en situation professionnelle, les participants seront capables de :

- Apprendre à prospecter de manière agréable pour les deux parties,
- Créer une stratégie de vente claire et adaptée à votre situation à l'aide d'outils de vente ou non,
- Maîtriser les différentes étapes du cycle de vente,
- Maîtriser les différents tunnels de vente,
- Savoir réagir aux objections en toutes circonstances,
- Mettre en place un tunnel de vente efficace,
- Apprendre à rédiger un devis qui convertit,
- Concevoir un service client de qualité.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

Pendant la formation, les participants développent des capacités à :

Créer une stratégie de vente

- Où trouver mes clients ?
- Comment les prospecter ?
- Comment vendre en restant fidèle à ma personnalité ?
- Comment cerner le besoin de mon client ?
- Comment avoir confiance en toute situation ?
- Comment fixer mes prix et me faire rémunérer à ma juste-valeur ?
- Comment fidéliser mes clients sur le long terme ?

La pratique pour s'entraîner un maximum à vendre et convaincre

- Des mises en situation en solo ou en groupe.
- De l'e-mailing de vente à rédiger dans le cadre de votre stratégie Marketing.
- Des objections auxquelles il faut répondre.
- Des exercices pratiques.
- Nous misons beaucoup sur la pratique afin d'être prêt le jour J devant votre client !

PUBLIC CONCERNÉ : artisans, commerçants, vendeur, directeur des ventes, freelances.

Prérequis : avoir réalisé des ventes en B2C et B2B

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Notre responsable formation étudiera les adaptations possibles pouvant être mises en place pour suivre la formation.

Délai d'accès : L'accès de la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 15 jours à 2 mois selon le mode de financement

Mesures sanitaires : Afin d'assurer une sécurité optimale aux participants et au formateur, l'entité bénéficiaire s'engage à respecter les mesures sanitaires mises en place dans le contexte de la pandémie de la COVID-19. Si les conditions ne sont pas réunies, il sera possible de réaliser la formation en distanciel ou la reporter.



EVALUATIONS :

Modalités d'évaluation :

- Un test d'évaluation des compétences est administré auprès des participants avant l'entrée en formation.
- Une évaluation diagnostique orale est réalisée en début de formation pour recueillir les attentes des participants et vérifier que celles-ci correspondent bien aux objectifs de la formation (permettant d'éviter les mauvaises orientations et ruptures de parcours).
- Des évaluations formatives via des questions orales ou écrites seront effectuées au cours de la formation.
- En fin de formation, un quizz est réalisé afin de mesurer l'assimilation des connaissances et compétences.

Modalités d'évaluation de la formation :

- A la fin de la formation, une évaluation à chaud de la formation est réalisée par les participants.
- 3 mois après la fin de la formation, une évaluation à froid est réalisée par les participants.

Une liste des émargements sera remise à l'entité bénéficiaire ainsi qu'un certificat de réalisation.

VALIDATION / CERTIFICATION

- A l'issue de la formation, les acquis de connaissances seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM, quizz, mise en situation...). Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.
- La formation n'est ni inscrite au RNCP, ni au RS.

MODALITES PÉDAGOGIQUES

Méthodes

Le formateur utilise les méthodes interrogatives, démonstratives et actives.

La journée est articulée autour d'ateliers interactifs, donnant ensuite lieu à un apport théorique et pédagogique.

La formation est animée sur support numérique. Des études de cas et mises en situation seront réalisées.

Equipement et matériels utilisés :

La formation se déroulera dans les locaux de l'entité bénéficiaire qui mettra à disposition du formateur une salle de formation, + deux bureaux (pour les cas pratiques), un vidéo-projecteur, un paper-board ou tableau blanc.

Le formateur utilise des Google Slides / Powerpoint, vidéos et cas pratiques réels.

Le support de formation sera partagé à l'ensemble des participants.

Formateur : Formation construite et animée par Claire FOUQUET spécialisé en :

- Développement Commercial
- Management
- Merchandising



INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires formés en 2021 : 50
- Taux de satisfaction en 2021 : 98%

MODALITES	CONDITIONS DE VALIDATION	TARIF DE LA FORMATION
<p>Pour les formations en intra-entreprise et sur-mesure, les dates sont convenues suivant les disponibilités du client.</p>	<p><u>EFFECTIF MINIMUM :</u> 1 participant</p> <p><u>EFFECTIF MAXIMUM :</u> 6 participants</p>	<p>1 200 € la journée par personne (Net de taxe - TVA non applicable – Claire C&C est un organisme de formation non assujetti à la TVA sur les actions relevant de la formation professionnelle - Article 261-4-4° du Code Général des Impôts.).</p> <p>L'inscription en formation est prise en compte après validation du devis.</p> <p>Les prestations de Claire C&C peuvent être prises en charge par votre OPCO.</p>



PROGRAMME PÉDAGOGIQUE PRESENTIEL

Module 1 : COMPRENDRE LES BASES D'UN CYCLE DE VENTE

Une entreprise viable, c'est avant toute chose une entreprise qui vend ses produits ou ses services. La vente doit donc devenir la priorité numéro un quand on décide de devenir entrepreneur.

Dans ce module, nous vous expliquons les bases de la vente afin de développer et pérenniser votre activité.

À la fin de ce module, vous serez capables de :

- Comprendre le cycle de vente et le mettre en place dans votre entreprise ;
- Vendre tout en développant une démarche éco-responsable.

Module 2 : TRAVAILLER SUR SOI POUR DÉPASSER SES PEURS

Vendre fait peur à de nombreux entrepreneurs, car vendre signifie s'exposer, et donc se mettre en danger. Il est donc indispensable de savoir dépasser ses peurs pour devenir un bon vendeur.

Dans ce module, nous vous accompagnons pour développer un état d'esprit positif vis-à-vis de la vente.

À la fin de ce module, vous serez capables de :

- Allier vente et éthique commerciale
- Développer une confiance en vous à toute épreuve ;
- Développer le bon état d'esprit pour vendre sereinement ;
- Vaincre définitivement votre peur de vendre.

Module 3 : IDENTIFIER SON POSITIONNEMENT STRATÉGIQUE

Pour bien vendre, il est important de bien comprendre votre positionnement stratégique, qu'il s'agisse de votre positionnement vis-à-vis de vos concurrents sur votre marché, mais aussi votre positionnement vis-à-vis de vos clients.

Dans ce module, nous vous donnons les clés pour définir facilement votre positionnement.

À la fin de ce module, vous serez capables de :

- Réaliser votre analyse SWOT pour apprendre à vous connaître ;
- Effectuer un diagnostic de votre environnement externe ;
- Identifier les forces et les faiblesses de vos concurrents sur votre marché ;
- Identifier vos clients potentiels.

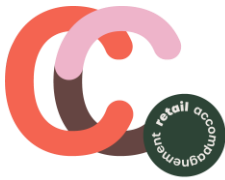
Module 4 : CONCEVOIR SON OFFRE

Pour vendre, vous devez aller au-delà de votre seul produit : vous devez apprendre à structurer une offre à la fois attractive et argumentée.

Dans ce module, nous vous guidons dans les étapes de la conception d'une offre qui saura captiver vos clients.

À la fin de ce module, vous serez capables de :

- Comprendre les besoins de votre client dans son environnement ;
- Déterminer votre valeur ajoutée et vos compétences ;
- Formaliser une offre captivante et argumentée ;
- Définir votre prix en conformité avec votre positionnement ;
- Créer un support pour présenter votre offre en rendez-vous client.



Module 5 : CONSTRUIRE SON ARGUMENTAIRE COMMERCIAL

Ne faites pas l'impasse sur votre argumentaire commercial ! Au-delà de votre offre, votre argumentaire vous permettra de valoriser les bénéfices de votre offre et de lever les éventuelles objections de votre prospect.

Dans ce module, nous vous présentons les différentes techniques qui vous permettront d'élaborer un argumentaire commercial imparable.

À la fin de ce module, vous serez capables de :

- Construire votre argumentaire commercial grâce à la méthode AIH ;
- Construire votre argumentaire commercial grâce à la méthode CAPE SONCASE ;
- Valoriser les bénéfices pour votre client grâce à la méthode ABP ;
- Traiter les objections de vos interlocuteurs grâce à la méthode CRAC ;
- rebondir sur les objections pour mieux argumenter votre offre.

Module 6 : UTILISER DES TECHNIQUES POUR PROSPECTER

La prospection est une étape importante pour aller chercher de nouveaux clients. Elle nécessite de réelles compétences, notamment dans la prise de contact et la présentation de votre offre, à l'oral comme à l'écrit.

Dans ce module, nous vous aidons à mettre en place votre stratégie de prospection.

À la fin de ce module, vous serez capables de :

- Prospecter de façon directe (téléphone, réseaux sociaux, ...) ;
- Prospecter de façon indirecte (e-mailing, appels d'offres, et...) ;
- Prospecter en utilisant la puissance des partenariats et du réseau ;
- Prospecter lors d'événements physiques (salons, conférences, ...).

Module 7 : S'APPROPRIER UN PARCOURS DE VENTE

Vendre ne se résume pas en une seule action isolée. La vente se segmente en étapes qui définissent ce qu'on appelle un parcours de vente.

Dans ce module, nous vous détaillons les grandes étapes d'un parcours de vente efficace.

À la fin de ce module, vous serez capables de :

- Définir un parcours de vente de A à Z ;
- Définir un parcours de vente spécifique au digital ;
- Réussir le premier contact avec un prospect ;
- Obtenir un rendez-vous et préparer l'entretien ;
- Mener un entretien efficace ;
- Présenter au bon moment et de la bonne manière votre proposition commerciale ;
- Assurer le suivi client.

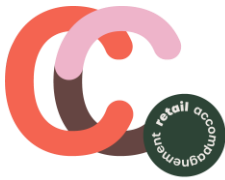
Module 8 : DÉFINIR SON PLAN D'ACTION COMMERCIAL

Votre stratégie commerciale doit s'incarner dans un plan d'action concret qui vous permettra d'assurer le développement de votre activité dans la durée.

Dans ce module, nous vous accompagnons dans la définition de votre plan d'action commercial.

À la fin de ce module, vous serez capables de :

- Identifier vos objectifs et mettre en place des moyens pour les atteindre ;
- Mettre en place un planning d'action commerciale ;



- Définir et suivre des indicateurs de performance.

Module 9 : FIDÉLISER SES CLIENTS

Vendre à un client existant est beaucoup plus facile que d'aller chercher un nouveau client. C'est pour cette raison que la fidélisation de vos clients doit être pour vous une priorité !

Dans ce module, nous vous expliquons comment fidéliser vos clients pour assurer une activité récurrente pour votre entreprise.

À la fin de ce module, vous serez capables de :

- Structurer et gérer chaque étape du parcours de votre client ;
- Sonder vos clients à l'issue de leur premier achat ;
- Mettre en place des mécaniques de fidélisation pour garder vos clients captifs ;
- Gérer une éventuelle réclamation client.

Module 10 : S'ADAPTER AUX CAS PARTICULIERS DE LA VENTE

La vente est un univers fascinant et sans fin, qui recouvre une multitude de cas particuliers tous plus passionnants les uns que les autres.

Dans ce module, nous abordons ces différents cas particuliers et comment adapter en conséquence votre cycle de vente.

À la fin de ce module, vous serez capables de :

- Vendre en boutique, sur un stand ou encore dans un salon ;
- Vendre à un grand groupe tout en étant freelance ;
- Vendre à un grand groupe en étant une start-up ;
- Faire référencer vos produits dans les magasins de vos rêves ;
- Vendre un produit premium pour une clientèle triée sur le volet ;
- Vendre votre art ;
- Réussir le lancement d'un nouveau produit.

Bilan de la formation

- Retour sur les attentes des stagiaires
- Bilan et conclusion de la formation

Bonus

- Après la formation, dans un délai de 2 mois, les stagiaires ont la possibilité de contacter le formateur pour toutes questions et suivi de formation.