

Programme de formation

Augmenter son taux de transformation - 12h

Convaincre les prospects et les transformer en clients.

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Qualifier une affaire et sélectionner les meilleures opportunités.
- Identifier les leviers pour convaincre ses prospects.
- Construire un discours convaincant et des arguments incontestables.
- Anticiper et gérer les objections.
- Se mettre dans les meilleures dispositions pour conclure la vente.

Public visé :

Equipes commerciales

8 participants maximum.

Prérequis :

Maîtriser l'ensemble des caractéristiques et usages de son produit ou de son offre de service.

Connaître précisément ses cibles, profils de prospects.

Connaître le cycle de la relation client spécifique à l'entreprise (de l'approche client à la fin du contrat).

Durée de la formation :

12h découpées comme suit :

- une séance théorique de 1 jour (7h), pour appréhender les grands principes et la méthode.
- Une séance pratique de 3h30 pour expérimenter la méthode à travers un cas pratique choisi librement par le/la stagiaire ou fournit par l'entreprise, 7 à 15 jours plus tard.
- 1h30 de travail en autonomie entre les deux séances (minimum recommandé).

Contenu de la formation :

Jour 1 :

- Le mental :
 - Auto-analyse
 - Mise en condition pour gagner
 - Représenter son entreprise
- La préparation :
 - Sélectionner les affaires opportunes
 - Définir son objectif.
 - Profiler son prospect .
 - Appréhender le cadre du RDV
 - Faire preuve de pédagogie pour vulgariser son propos.
- Le pitch :
 - Ecouter
 - Questionner
 - Présenter son offre
 - Gérer les objections
 - Engager l'action du prospect
- Post RDV :
 - Marquer son passage
 - Relancer

Jour 2 :

- Entraînement :
- Analyse croisée des cas préparés par les participants

Moyens pédagogiques et techniques mis en œuvre :

- Support pédagogique et fiches-outils fournis au cours de la formation.
- Simulations par le ou les stagiaires.
- Analyse des cas concrets amenés par le ou les stagiaires.
- Apports théoriques (schémas réalisés en direct).

Evaluation des acquis :

Evaluation par la formatrice au cours des simulations.

Moyens permettant de suivre l'exécution de la formation :

Feuilles de présence signées par les stagiaires et la formatrice, par demi-journée de formation.

Validation de la formation :

Une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation sera remise au stagiaire à l'issue de la formation.

Nom et qualité du formateur : Marine Cornavin, formatrice en communication.

Lieu de la formation :

Dans les locaux du client ou un tiers-lieu répondant aux normes d'accueil du public à définir ensemble. Si les consignes sanitaires ne permettent pas de réaliser la formation en présentiel, elle pourra être adaptée par visio conférence.

Equipement nécessaire :

- Une salle ou un bureau avec tables et chaises.
- Un tableau Veleda ou un paper-board
- Un écran et un vidéoprojecteur avec les connectiques nécessaires (variables selon les ordinateurs ou supports des participants).

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap :

Madame Pitch s'engage à mettre en œuvre les adaptations pédagogiques et l'accessibilité physique permettant aux personnes en situation de handicap de suivre leur parcours de formation dans les meilleures conditions, et ainsi d'optimiser leurs chances de réussite.

Les commanditaires de formations et/ou les apprenants sont invités à faire connaître à Marine Cornavin (réfêrante handicap) tout caractéristique à prendre en compte.

Prix : à partir de 2875€ HT pour 8 participants maximum.

Modalités et délais d'accès à la formation :

Formation intra-entreprise.

Peut être prise en charge par l'OPCO du Client sous réserve d'accord du financeur.

Sous réserve des disponibilités des calendriers du Client et de la Formatrice, le planning de formation est mis en place dès la validation du devis et versement de l'acompte.