



#3 - CONEG-G

Formation “Négociation commerciale : exploiter l'intelligence commerciale pour maximiser ventes & résultats”

 **HUMINDS**
Performances



PROGRAMME DE FORMATION

INTITULE DE LA FORMATION

Négociation commerciale : exploiter l'intelligence commerciale pour maximiser ventes & résultats

PUBLIC VISE

Tout poste à dimension commerciale (les managers et les équipes de ventes).

PRE-REQUIS

Aucun

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- Révéler ses lignes de force commerciale (talents, valeurs, motivations, compétences) pour booster sa confiance en soi et exceller dans la relation commerciale.
- Développer et conduire en autonomie une stratégie et des actions de développement commercial.
- Réussir sereinement les actions de démarchage et entretiens commerciaux (prospection, entretien de découverte, entretien de fidélisation etc).
- Créer une identité gagnante avec des performances commerciales répondant aux objectifs.
- Maîtriser le cycle de vente complet

PROGRAMME DE FORMATION

OUTILS DE MODALITES D'EVALUATION

Le suivi de la formation est assuré par la signature d'émargement par demi-journée par chaque candidat.

Les modalités pédagogiques utilisées dans le cadre de cette formation sont les suivantes : apports théoriques, mises en pratiques, jeux de rôles, quiz digital (Kahoot).

La mesure des acquisitions des savoirs et des compétences se fera à l'aide de formulaires d'évaluation.

À l'issue de la formation, les documents suivants sont envoyés au candidat par mail : attestation de fin de formation, compte-rendu de la formation.

MODALITES D'ORGANISATION

Formation Inter ou Intra entreprise

Durée : 14 heures

E-mail : contact@humindsperformances.com

Téléphone : 06.65.67.74.40

PROGRAMME DE FORMATION

1

MODULE 1 : COMPRENDRE L'INTELLIGENCE COMMERCIALE ET LE NEUROMARKETING AU SERVICE DES ENTREPRISES.

- Prises de conscience, notion de service clients. Exercice : 5 exemples de mauvais service client qui font mal
- Les 7 croyances limitantes dans la fonction commerciale
- Produire du sens : point de départ d'une stratégie commerciale consciente, cohérente et efficace. Définir son « Why » et concept du « Golden Circle ».
- Coaching des valeurs : booster son cerveau pour sa confiance en soi
- Identifier et révéler ses talents et son potentiel.
- L'attitude gagnante d'un excellent vendeur et l'efficacité des techniques de PNL.
- Cas pratiques

2

MODULE 2 : DÉVELOPPER ET CONDUIRE UN PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

- Mettre en œuvre un plan d'actions sédentaires et non sédentaires, permettant le positionnement de l'entreprise, en cohérence avec les objectifs fixés :
- Introduction : marché de l'assurance en France, en région. Mise en pratique.
- Les freins à l'acte d'achat.
- Construire un PAC gagnant (avec la technique du SWOT) et connaître les différentes étapes clés d'une démarche commerciale.
- Maîtriser son potentiel commercial : clients/prospects.

Décliner localement une politique commerciale grand compte/PME dans le cadre des orientations nationales et de son organisation.

Préparer des opérations de phoning, e-mailing, de marketing direct ou mix marketing et prospection physique vers des clients ou prospects.

PROGRAMME DE FORMATION

2

MODULE 2 : DÉVELOPPER ET CONDUIRE UN PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES (SUITE)

- · Préparer efficacement sa prospection pour 90% de réussite. Outils et astuces
- Training : prise de RDV, vente d'une prestation par téléphone.
- · Se mettre dans un état d'esprit 100% gagnant et entretenir sa motivation.

Réaliser des entretiens de découverte des clients ciblés et de leurs besoins

- · Préparer son entretien découverte prospect
- · Structurer son argumentation (méthode POB) et avantage concurrentiel (argumentaire de vente méthode CAB):
- · Jouer la matrice concession-contrepartie
- · Traiter les objections et maîtriser les leviers d'influence cérébrale
- · Réussir de manière responsable, efficace et autonome de son cycle de vente et techniques de closing commercial.

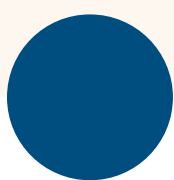
3

MODULE 3 : CONSEILLER SON PROSPECT, TRANSFORMER SON PROSPECT EN CLIENT ET LE FIDÉLISER

- Maîtriser les techniques de fidélisation clients pour renforcer la part de marché et innover pour se démarquer des concurrents.
- S'inscrire dans une démarche pro active et spontanée pour valoriser la notoriété et/ou créer un besoin chez le client pour assurer le développement et la pérennité de l'entreprise.

PROGRAMME DE FORMATION

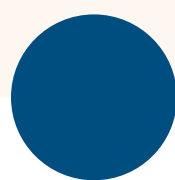
MODALITES TARIFAIRES ET D'ACCES



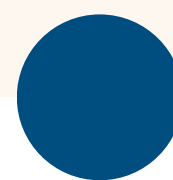
TARIFS :

1356€ NET DE TAXES /
JOUR/ GROUPE EN
INTRA

380€ NET DE TAXES/
JOUR/ PERSONNE EN
INTER



1 À 10 PERSONNES
MAXIMUM PAR
GROUPE



DELAI D'ACCES :

JUSQU'À 48
HEURES AVANT LE
DÉBUT DE LA
FORMATION ET EN
FONCTION DES
PLACES
RESTANTES

INTERLOCUTEURS DE LA FORMATION

Référent pédagogique : Sabrina FARRUGIA

Référent handicap : Sabrina FARRUGIA

Référent administratif : Sabrina FARRUGIA