

## OBJECTIF DE LA FORMATION

Préparer un argumentaire efficace et définir sa posture commerciale avant les visites.

## PARTICIPANT

Commerciaux et Responsables Commerciaux, Négociateurs

## PRÉ-REQUIS

Aucun.

## FORMATEURS

Spécialiste commercial.

## MODALITÉS ET PÉDAGOGIE

- Questionnaire d'évaluation en début et en fin de formation
- Cas pratiques et études de cas, Quiz
- Horaires : 9h00 à 12h30 – 13h30 à 17h00
- Nombre maximum de stagiaires : 8
- Formation disponible à distance ou en présentiel
- Méthode interactive et intuitive
- Support Stagiaire
- Assistance téléphonique
- Attestation de fin de stage
- Questionnaire de fin de formation

## PROGRAMME

### S'INFORMER SUR LA STRATEGIE COMMERCIALE DEFINIE

Qu'est-ce que le P.A.C. ?

Les objectifs

Les moyens d'actions

Le cœur de cible

La durée définie

### ETABLIR UN PLAN DE PROSPECTION

Collecter les informations sur un prospect : chiffre d'affaires, évolutions, affaires en cours, litiges, l'historique relationnel

La concurrence

Ateliers

### PREPARER SON ARGUMENTAIRE

Déterminer les différentes caractéristiques du produit ou service

Identifier les avantages et les bénéfices

Connaître le positionnement du produit ou service sur le marché

Définir une proposition de vente attractive

La méthode C.A.P

Le SONCAS

Ateliers

### PREVOIR LES OBJECTIONS DU CLIENT

Les différents types d'objections

Rebondir en cascade en développant son argumentaire

La qualité du questionnement et la réponse spécifique

Préparer efficacement la négociation tarifaire (remises, rabais, politique de fidélisation, cadeaux produits ou services...)

Ateliers

### PLANIFIER SES DEPLACEMENT

Les différentes tournées commerciales

Les outils de gestion des tournées de commerciales

Les bénéfices d'une tournée commerciale bien préparée

Ateliers

### PREPARER SA VISITE

Se préparer psychologiquement

Se préparer matériellement

Ateliers