RENCONTRONS-NOUS !
05 53 45 85 70
CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

CRÉ@VALLÉE SUD
AVENUE DE BORIE MARTY
24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

SIRET : 753 127 398 00026
DÉCLARATION D'EXISTENCE :
72 24 01587 24

SE FORMER TOUT AU LONG DE SA VIE !

WWW.ADHENIA-FORMATION.FR

DEVENEZ UN CONSULTANT POUR VOS CLIENTS

1 / 3

Soyez acteur de votre parcours de formation et passez à l'action !

Objectifs

- Comprendre les enjeux du client par une découverte globale
- Co-Construire une solution personnalisée/adaptée (service) et globale et ne pas être uniquement un vendeur de produit, valoriser son expertise
- Créer de la valeur client
- Optimiser la relation avec son client, créer un véritable partenariat commercial et mettre l'accent sur la satisfaction client

Méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation

Formation en présentiel : Salle équipée de matériel pédagogique : vidéoprojecteur, paperboard.
Formation en distanciel : Il est nécessaire que chaque participant puisse avoir un poste informatique équipé de haut- parleurs et son, casque, accès à internet.

Pédagogie active et personnalisée.
Alternance d'apports, d'exercices et de jeux pédagogiques, mise en situation, réflexions collectives et individuelles. Echanges, mises en situation, approche expérientielle, auto-évaluation et apports théoriques. Alternance d'apports théoriques de la part du formateur et d'analyse de situations particulières vécues par les participants.

Formation participative et interactive : cette formation s'appuie sur les connaissances, les expériences des personnes en formation, l'implication des participants les rendant acteurs de leur formation.
Validation de la compréhension du stagiaire par le formateur à chaque étape du déroulé pédagogique par les mises en situation, jeux de rôle, exercices, QCM, tests, échanges et questionnement.

Supports de formation (version numérique ou papier remis à chaque participant en fin de formation).

Nombre de Participant par session de formation :
En Inter-entreprises : Groupe de 10 personnes maximum en présentiel
En Intra-entreprise : Groupe de 10 personnes maximum

Durée de formation
2 jours soit 14 heures

Public
Toute personne souhaitant développer ses compétences commerciales

Prérequis
Aucun

Niveau / Certification Obtenue
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation

Type de formation / stage
Présentiel, À distance

Intra/Inter/ Accompagnement individuel

RENCONTRONS-NOUS !
05 53 45 85 70
CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

CRÉ@VALLÉE SUD
AVENUE DE BORIE MARTY
24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

SIRET : 753 127 398 00026
DÉCLARATION D'EXISTENCE :
72 24 01587 24

DEVENEZ UN CONSULTANT POUR VOS CLIENTS

En distanciel : cours individuel ou collectif (nombre déterminé en amont en fonction de l'audit réalisé en amont)

Profil du formateur : formateur confirmé en techniques de vente, management

Modalités d'évaluation
Avant la formation : audit des besoins et du niveau soit par entretien, soit par questionnaire de positionnement
A la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur par différentes méthodes d'évaluation (questionnement oral, exercices pratiques, tests, qcm)

Programme

Comprendre les enjeux du client

- Phase de découverte
- Identifier et analyser les besoins (besoins exprimés et non explicites)

Développer ses compétences relationnelles

- Exceller dans la relation de service : l'image professionnelle de son entreprise et la garantie d'un service de qualité.
- Maîtriser les spécificités de la vente : les leviers de l'acte d'achat et les 5 étapes de l'entretien commercial.
- Pratiquer l'intelligence émotionnelle
- Travailler son empathie, développer la confiance

Adapter sa communication à ses interlocuteurs

- Identifier le profil de son interlocuteur : typologie des clients en fonction de leurs besoins spécifiques.

RENCONTRONS-NOUS !
05 53 45 85 70
CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

CRÉ@VALLÉE SUD
AVENUE DE BORIE MARTY
24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

SIRET : 753 127 398 00026
DÉCLARATION D'EXISTENCE :
72 24 01587 24

DEVENEZ UN CONSULTANT POUR VOS CLIENTS

- Renforcer ses qualités d'écoute, consolider sa réceptivité et aiguiser son sens de l'observation : le recueil des informations pertinentes.

Construire un argumentaire convaincant

- Identifier l'avantage concurrentiel
- Préparer ses réponses aux objections explicites et aux résistances implicites
- Défendre sa valeur ajoutée

Susciter de nouveaux besoins

- Développer des ventes additionnelles : le levier de la confiance et du conseil personnalisé.

Fidéliser sa clientèle

- Développer des attitudes de « Qualité de Service » même lorsque les ressources et le temps sont comptés : le suivi de la satisfaction et le plan d'actions correctives.
- Résoudre un litige : l'utilisation d'un incident de parcours pour fidéliser et construire des relations véritablement durables.