DOCAPOSTE Institute

Améliorer l'efficacité commerciale

Présentation

Cette formation vous permettra d'acquérir tous les outils pour développer votre organisation commerciale, vos techniques de ventes, de pilotage et de management afin d'améliorer vos résultats.

Durée : 28,00 heures (4 jours)
Tarif INTRA : Nous consulter

Objectifs de la formation

- Connaitre les bases de la communication positive
- Identifier, organiser, planifier sa prospection
- Prendre des rdv pertinents
- Animer son réseau, développer plus de leads
- Personnaliser sa communication aux différentes personnes et situations
- Transformer sa découverte client en avantage client
- Apprendre à mettre en oeuvre les bons comportements et les attitudes qui facilitent
- Savoir identifier une réelle objection d'une demande et la traiter
- Conclure, garder le leadership

Prérequis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Public

- Manager
- Commerciaux
- Directeurs commerciaux

Programme de la formation

L'état des lieux

- Atelier de réflexion : SWOT

Docaposte Institute
45-47 Boulevard Paul Vaillant Couturier, 94200 IVRY SUR SEINE France
Tél : 01 56 29 70 01 - Email : hello.institute@docaposte.fr
SIRET : 813 058 542 00032 - Code APE : 8559A - N TVA Intra : FR 58 813 058 542
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11941117994 auprès du préfet de région d'Ile-de-France

DOCAPOSTE Institute

Les incontournables de la Communication

- Les bases de la communication
- Les outils
- L'importance de la voix et du choix des mots
- La communication verbal et non verbale

La prospection

- La prospection, ça se prépare (BDD, cibles, planification, par quel canal...)
- L'animation des réseaux interne / externe pour développer le Up-selling ou le Cross-selling
- Le pitch, pour susciter l'intérêt
- La prise de rendez-vous pertinents
- La finalisation de vos actions de prospection (traçabilité)

La Découverte client

- 4*20
- La personnalisation de la relation
- Le circuit de décision
- L'identification des motivations d'achat, des besoins et comment les satisfaire :
  - La méthode SONCAS
  - Les axes de motivations
- La transformation de la phase découverte en C.A.P.
- La reformulation pour s'assurer de la compréhension

La vente

- La présentation du produit pour susciter l'intérêt, par un message pertinent
- Proposer, suggérer des modifications pertinentes
- Le traitement des questions, freins et objections
- La mise en valeur des solutions proposées

Conclure

- La relation de confiance pour la réussite
- L'objectif : OUI, comment l'obtenir ?
- La situation est verrouillée, concluez !

Docaposte Institute
45-47 Boulevard Paul Vaillant Couturier, 94200 IVRY SUR SEINE France
Tél : 01 56 29 70 01 - Email : hello.institute@docaposte.fr
SIRET : 813 058 542 00032 - Code APE : 8559A - N TVA Intra : FR 58 813 058 542
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11941117994 auprès du préfet de région d'Ile-de-France

DOCAPOSTE Institute

Organisation

Formateur

Les formateurs de Docaposte Institute sont des experts de leur domaine, disposant d'une expérience terrain qu'ils enrichissent continuellement. Leurs connaissances techniques et pédagogiques sont rigoureusement validées en amont par nos référents internes.

Moyens pédagogiques et techniques

- Apports didactiques pour apporter des connaissances communes.
- Mises en situation de réflexion sur le thème du stage et des cas concrets.
- Méthodologie d'apprentissage attractive, interactive et participative.
- Equilibre théorie / pratique : 60 % / 40 %.
- Supports de cours fournis au format papier et/ou numérique.
- Ressources documentaires en ligne et références mises à disposition par le formateur.
- Pour les formations en présentiel dans les locaux de Softeam, les stagiaires sont accueillis dans une salle de cours équipée d'un réseau Wi-Fi, d'un tableau blanc ou paperboard. Un carnet de notes est offert. Un ordinateur avec les logiciels appropriés est mis à disposition (le cas échéant).

Dispositif de suivi de l'exécution et de l'évaluation des résultats de la formation

En amont de la formation :

- Recueil des besoins : permet de récolter des informations sur le stagiaire (profil, formation, attentes particulières, ...).
- Auto-positionnement des stagiaires afin de mesurer le niveau de départ.

Tout au long de la formation :

- Évaluation continue des acquis via des questions orales, exercices / projet fil rouge, des QCM, des cas pratiques et mises en situation.

A la fin de la formation :

- Auto-positionnement des stagiaires afin de mesurer l'acquisition des compétences.
- Evaluation du formateur des compétences acquises par les stagiaires.

Docaposte Institute
45-47 Boulevard Paul Vaillant Couturier, 94200 IVRY SUR SEINE France
Tél : 01 56 29 70 01 - Email : hello.institute@docaposte.fr
SIRET : 813 058 542 00032 - Code APE : 8559A - N TVA Intra : FR 58 813 058 542
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11941117994 auprès du préfet de région d'Ile-de-France

- Questionnaire de satisfaction à chaud : permet de connaître le ressenti des stagiaires à l'issue de la formation.
- Questionnaire de satisfaction à froid : permet d'évaluer les apports réels de la formation et leurs mises en application au quotidien.

Accessibilité

Cette formation est **accessible** aux personnes en situation de handicap, consultez-nous pour plus d'informations.

Docaposte Institute
45-47 Boulevard Paul Vaillant Couturier, 94200 IVRY SUR SEINE France
Tél : 01 56 29 70 01 - Email : hello.institute@docaposte.fr
SIRET : 813 058 542 00032 - Code APE : 8559A - N TVA Intra : FR 58 813 058 542
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11941117994 auprès du préfet de région d'Ile-de-France