



## Booster sa démarche commerciale

### Formation interentreprises

**Objectifs :**

- Identifier les clés du succès dans l'acte de vente
- Formuler la découverte de son client pour adapter son offre et maîtriser les objections
- Identifier les « feux verts » chez son client/prospect pour conclure la vente
- Estimer la durée du cycle de vente et intégrer la qualité des affaires et des relations

**Public :** gérants, salariés, agents commerciaux, négociateurs et plus généralement toute personne ayant le pouvoir d'engager le titulaire de la carte professionnelle.

**Pré-requis :** aucun

**Méthodes pédagogiques mobilisées:** la pédagogie active et participative de cette formation s'appuie sur de nombreux exercices pratiques, des partages d'expériences, des ateliers de réflexion, des mises en situation suivies de débriefings personnalisés.

**Animation :** formation animée par une professionnelle experte dans le domaine.

**Suivi des acquis et validation :** Contrôle continu des connaissances. Attestation de formation.

**Lieu de la formation :** CP Formation – 8 avenue d'Aubière – 63800 Cournon d'Auvergne

**Planning – durée - horaires :**

Planning : 10 et 29 novembre 2022

Durée : 2 jours (14 heures)

Horaires : de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

**Prix :** 540,00 € non soumis à TVA / personne

→ Bon pour accord à nous retourner

**Nom du participant :**

**Destinataire de la facture :** OPCO  Entreprise

Coordonnées :

**Entreprise :**

**Nom - Prénom :**

**Fonction :**

Date / cachet et signature

**Contact CP Formation :**

Laetitia Fuentes - Téléphone : 07 69 75 62 43

Email : [cp.formation63@gmail.com](mailto:cp.formation63@gmail.com)

# Booster sa démarche commerciale

## Contenu de la formation

### JOUR 1

#### Découvrir son client et analyser ses besoins

Comprendre le contexte : les techniques de questionnement  
Savoir identifier les besoins : l'écoute active  
Transformer les besoins latents en besoins révélés : la reformulation

*Exercice pratique : Savez-vous poser les bonnes questions ? Savez-vous écouter ?*

*Mise en situation : La découverte des besoins*

#### Comprendre son interlocuteur et se connecter à lui

Identifier la différence entre besoins et motivations types  
Découvrir les motivations phares de son client

*Atelier : Identifier les leviers de motivation de son client*

#### Présenter son offre en suscitant l'intérêt

Construire son argumentation en s'appuyant sur les besoins révélés  
Convaincre son client de l'intérêt de son offre : la technique du CABP

*Atelier : Construire un argumentaire selon la technique du CABP*

### JOUR 2

#### Accueillir et traiter les résistances du client

Gérer les différentes attitudes du client (doute, indétermination, objection, ...)  
Maîtriser les techniques de traitement des objections

*Mise en situation : Le traitement des objections*

#### Défendre son prix et la démarche du mandat exclusif

Comprendre les raisons de l'objection prix et / ou du mandat exclusif  
Identifier les 4 grandes familles d'objection prix  
Argumenter l'intérêt de sa proposition en valorisant les besoins et les motivations de son client

*Mise en situation : Traiter l'objection prix et / ou l'objection du mandat exclusif*

#### Conclure la prise de mandat

Identifier les feux verts chez son client  
S'approprier les différents modes de conclusion

*Mise en situation : Réaliser un entretien de vente en tenant compte des besoins et motivations du client, tout en respectant chacune des étapes du cycle de négociation.*