



POLE PERFORMANCE

Culture ventes- Niveau 1 les fondamentaux



Objectifs /Enjeux

Prendre connaissance et / ou rappeler les fondamentaux de la vente et de ses techniques.

Augmenter l'efficacité commerciale des stagiaires par la prise en main d'outils de technique de ventes ou de psychologie appliquée.



Public concerné

Négociateurs

Pré requis

Aucun



Durée

1 journée (9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

Pédagogie

Support PPT/Supports média
Bilm®

Post-it / Paper board

Alternance de séquences techniques / d'ateliers participatifs et de simulations (sur des exemples pratiques)

Contenu de la formation

MATIN

- ✓ **Test de positionnement**
- **Introduction / présentation**
- **Acquisition des objectifs**
 - Outil : Sphère d'influence / sphère de préoccupation
- **Mieux se connaître pour mieux s'adapter au client.**
 - Outil : test d'Hermann simplifié
- **S'adapter pour mieux établir la relation**
 - Outil : H2O, la philosophie de l'eau / Les Mots de vie

APRES-MIDI

- **Découvrir - Proposer**
 - Outils : Les questions ouvertes selon la trame des « 4 P »
 - Le BAC
 - L'escalier de la vente
- **Les postures – les objections (Première partie : les outils)**
 - Outil : PNL
 - 9 techniques de levée d'objections
- **Conclure !**
 - Outil : 4 techniques de conclusion
- **Le P.A.C.TE. (Plan d'Action à Court Terme)**
- ✓ **Test de validation**

Culture ventes- Niveau 2

maîtriser les situations complexes



Objectifs/Enjeux

Ancrer le recours à des techniques de ventes élaborées

Augmenter l'efficacité commerciale des stagiaires par la pratique approfondie d'outils déjà connus ainsi que la prise en main de nouveaux outils de technique de ventes ou de psychologie appliquée.



Public concerné

Négociateurs

Pré requis

Culture vente- Niveau 1



Durée

1 journée (9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

Pédagogie

Support PPT/Supports média Bilm®

Post-it / Paper board

Alternance de séquences techniques / d'ateliers participatifs et de simulations (sur des exemples pratiques)

Contenu de la formation

MATIN

- ✓ **Test de positionnement**
- **Introduction / présentation**
- **Evaluation des acquis / adaptation du niveau de contenu**
- **Identifier notre valeur ajoutée.**
 - Outil : triangle de compensation
- **Les outils qui sont à notre disposition pour établir une stratégie commerciale / l'établissement du plan d'action**
- **Restitution des plans d'action**
- **Les 7 situations de ventes les plus souvent rencontrées.**

APRES-MIDI

- **5 nouvelles techniques pour renforcer notre pratique**
- **Le challenge des 7 situations (simulations)**
- **Synthèse**
- **Remise des prix du challenge et P.A.C.T.E. (Plan d'Action à Court Terme)**
- ✓ **Test de validation**



POLE MANAGEMENT

Objectifs /Enjeux

Définir son identité web

Développer sa notoriété

Utiliser les réseaux sociaux pour s'informer et communiquer



Public concerné

Directeurs, négociateurs, gestionnaires, responsables, assistants

Pré requis

Aucun



Durée

1 journée (9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

Contenu de la formation

MATIN

- ✓ **Test de positionnement**
- **Sensibiliser aux avantages et aux risques des réseaux professionnels**
- **Définir son identité en adéquation avec la stratégie de son entreprise**
- **Construire une stratégie de communication**
- **« Personal branding » et « Corporate branding »**
- **Assurer la surveillance et le nettoyage de son E-réputation**
- **Utiliser les réseaux activement (LinkedIn, Facebook, Twitter)**

APRÈS-MIDI

- **Optimiser sa notoriété et campagnes publicitaires**
- **Recruter de nouveaux collaborateurs**
- **S'informer et suivre les actualités de votre secteur d'activité**
- **Community management**
- **Prospecter et conquérir de nouveaux marchés (Shapr, LikeLunch)**
- **Mise en place d'une démarche d'amélioration continue**
- ✓ **Test de validation**