

**Stage n° 3****Redynamiser et approfondir l'approche technico-commerciale****Personnes concernées :**

- Les personnes ayant participé aux stages commerciaux de deux ou d'un jour et souhaitant perfectionner leur démarche commerciale

Objectifs pédagogiques :

- Maintenir la motivation et le niveau d'exigence d'une démarche commerciale structurée, permettant de vendre de la valeur ajoutée
- S'approprier plus précisément chacune des étapes nécessaires
- Lever les éventuelles difficultés
- Echanger et travailler sur la base des retours d'expériences, des objections rencontrées

**Pré-requis :**

Avoir participé au stage n° 1 ou n° 2

Moyens pédagogiques :

Salles de cours avec exposés - Utilisation de supports multimédias

Nombre de stagiaires :

8 à 12 personnes maximum

Durée de la formation :

7 heures (1 jour)

Horaires :

08:30 – 17:30

N° de déclaration d'activité : 41.57.026.81.57

Coût :

250 € HT

Programme

1. **Rappel des fondamentaux** de la méthode de vente
 - Point sur les méthodes et outils mis en place depuis la première formation
2. **Analyse des retours d'expérience :**
 - **L'entretien de découverte**
 - Réussites, échecs, difficultés, objections, ...
 - Approfondissement de la découverte
 - Questions incontournables à poser pour bâtir une stratégie
 - ▶ Echange
 - ▶ Partage d'expérience
 - ▶ Ateliers
3. **Analyse des retours d'expérience :**
 - **La présentation de l'offre**
 - Réussites, échecs, difficultés, objections, ...
 - **Approfondir** le lien entre découverte et proposition
 - **Analyse** de chaque étape
 - Comment passer du conseil technique à la proposition commerciale
 - **Posture** pour être à l'aise dans cette dernière phase de négociation
 - **Traiter les objections rencontrées**