

COMMENT OPTIMISER MES PERFORMANCES COMMERCIALES

Durée & Format

Durée : 56 heures

Format disponible : Présentiel ou Distanciel

Tarifs

Tarif public intra : Consulter notre [site Internet](#)

Tarif public inter : Consulter notre [site Internet](#)

Public visé

Dirigeants et commerciaux souhaitant améliorer leur efficacité professionnelle et celle de leur(s) équipe(s).

Prérequis

Aucun

Objectifs pédagogiques

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Acquérir les premiers outils permettant de développer une identité et une posture de négociateur
- Intégrer dans sa pratique professionnelle les outils de la relation commerciale

Programme et déroulement

Thème 1 : 1ère journée : Prendre des rendez-vous qualifiés

- Les outils du sourcing
- Gestion du temps et de l'organisation
- Les critères de ma qualification de rendez vous
- Mes objectifs
- Mon rétroplanning

Thème 2 : 2ème journée : Prospecter et conquérir de nouveaux clients

- Définissez votre nouvelle cible (critères)
- Établissez de nouvelles offres
- Fidélisez
- Réseauter
- Miser sur le digital

Thème 3 : 3ème journée : les fondamentaux de l'entretien de vente

- Identifier le contexte de la vente
- Le pitch de présentation (Personal branding)
- Identification des besoins (découverte du client)
- Argumenter / convaincre
- Répondre aux objections
- Conclure l'entretien

Thème 4 : 4ème journée : négociation commerciale

ARKESYS.NET

70 rue Bergson - 42000 Saint-Étienne

04 28 95 15 82 - info@arkesys.fr

SAS AU CAPITAL DE 60 000 € - SIRET : 501 033 609 00030

ETS secondaire : 58 avenue Debourg - 69007 Lyon - SIRET : 501 033 609 00048

ETS secondaire : 293 route de la Seyne - 83190 Ollioules - SIRET : 501 033 609 00055



- Anticiper et préparer son entretien de vente
- Concevoir une proposition commerciale (orale et écrite) qui répond à l'attente de votre client
- Préparer des réponses aux objections éventuelles (prix, timing, fonctionnalités, options...)
- Bien gérer les demandes de concessions
- Garder le contrôle de la négociation
- Etre prêt à conclure sa négociation commerciale et à établir un plan d'action suite à la négociation

Thème 5 : 5ème journée : professionnaliser votre accueil clients

- Accueillir avec professionnalisme
- Valoriser l'image de l'entreprise et son image
- Gérer les situations délicates
- Identifier les besoins du client
- Accueillir, première étape d'une vente réussie

Thème 6 : 6ème journée : négociation commerciale par téléphone

- Préparer un argumentaire fluide, pertinent et convaincant
- Prévoir des solutions alternatives pour sortir d'une situation de blocage
- Savoir faire des concessions et connaître son périmètre de décision
- Utiliser la force du silence
- Être attentif aux émotions de l'interlocuteur
- Savoir conclure au bon moment : les techniques de closing

Thème 7 : Écoute et communication : la force de convaincre

- Analyser La communication verbale et non verbale
- L'assertivité : Comment la cultiver ?
- L'écoute active, questionnement, reformulation bilatérale
- Identification de mes valeurs et de celles du client
- Instaurer le climat de confiance et le faire perdurer pour fidéliser de la fiabilité commerciale

Thème 8 : Communication écrite et négociation commerciale

- Communiquer mon intention commerciale à l'écrit
- Le choix des mots et la syntaxe en fonction des situations
- L'adaptation à mon interlocuteur
- La transformation et/ou la précision par écrit
- Quand privilégier la communication orale à la communication écrite

Certification

Consulter le programme sur notre [site internet](#) pour identifier si cette formation est certifiante.

Modalités pédagogiques

- Explications théoriques suivies de pratiques guidées puis de mises en autonomie.
- Exercices autonomes et réguliers pour assurer l'assimilation

Moyens et supports pédagogiques

Votre formation a lieu en présentiel :

- 1 vidéoprojecteur par salle
- 1 ordinateur

Votre formation se déroule à distance avec :

- 1 ordinateur
- 1 connexion Internet
- 1 adresse e-mail valide
- 1 équipement audio (micro et enceintes ou casque)
- 1 Webcam (facultatif – dans l'idéal)
- 1 deuxième écran (facultatif – dans l'idéal)

Evaluation et suivi

Les objectifs pédagogiques sont évalués et suivis grâce à différentes **méthodes adaptées aux acquisitions de compétences visées**. Nos formateurs réalisent ces évaluations **tout au long de la formation**, que ce soit pendant les séances synchrones ou asynchrones. Voici une liste non exhaustive des méthodes d'évaluation pouvant être utilisées en formation :

- **Questionnaire** de vérification de connaissances (Quiz)
- Réalisation de **Travaux Pratiques** : production ou amélioration d'un fichier
- **Mises en situation** et grilles d'analyse
- **Serious Game** : jeu de rôles et analyse
- **Activités interactives** à travers l'utilisation d'une plate-forme connectée
- ...

Toutes nos formations intègrent **une auto-évaluation** via notre Extranet Stagiaire au début et à la fin de chaque action de formation. Cet outil offre à chacun la possibilité de mesurer sa progression par rapport aux objectifs pédagogiques visés et leurs atteintes.

Profil formateur

Nos formateurs sont certifiés à l'issue d'un parcours organisé par nos soins. Ils bénéficient d'un suivi de maintien et d'évolution de leurs compétences aussi bien au niveau technique que pédagogique. Chacun de nos formateurs a bénéficié d'une formation spécifique à l'animation de classe virtuelle et à l'utilisation des solutions de formation à distance du Groupe ARKESYS.

Support stagiaire

À l'issue de la formation, les exercices et travaux pratiques réalisés, leurs corrigés ainsi qu'un support de cours dématérialisé sera fourni à chaque stagiaire via son extranet stagiaire.

Accessible à tous

Cette formation est accessible à toute personne en situation de handicap. Notre référent handicap prendra contact avec les stagiaires concernés pour adapter l'animation à leurs besoins et rendre l'apprentissage accessible à tous. Enfin, nos centres de formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. [En savoir plus](#)