

Concevoir et optimiser sa stratégie commerciale

🕒 14h 🌐 Tout public ✅ Prérequis : Aucun 📄 Document transmis : Aucun

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Anticiper et préparer son discours commercial pour aboutir à des accords profitables
S'approprier les outils, méthodes concrètes et pratiques pour négocier son prix
Acquérir concepts et méthodes relatifs à l'élaboration d'une politique tarifaire
Identifier les techniques de ventes et de prospection adéquates selon le profil de son interlocuteur
Traiter les objections avec efficacité pour conclure sa vente

CONTENU

Les informations stratégiques

Analyse des typologies de client et l'impact du Covid sur leur activité
Identification du réseau d'influence, détection des besoins fonctionnels et motivations
Les outils : questions, empathie, écoute active, reformulation
S'adapter au style de communication de son interlocuteur

Politique de prix

Distinguer les différentes politiques de prix
Identifier les facteurs qui influencent directement la fixation des prix
Élaborer la politique tarifaire et fixer les produits/ services pour réaliser les objectifs commerciaux tout en assurant l'objectif de marge

Préparer ses rendez-vous et ses réunions commerciales

Boite à outils du commercial
Identifier les limites et marges de manœuvres sur les conditions de vente et rentabilité pour gagner en efficacité lors de la négociation tarifaire
Mesurer les enjeux de la négociation
Adopter les bonnes pratiques de conduite d'une réunion commerciale (méthodologie, posture à adopter, supports, données pertinentes à transmettre)
Adapter son style d'animation à la nature de la réunion

L'argumentaire

Valoriser ses produits
Structurer son argumentaire pour gagner en efficacité : Identifier les arguments pertinents pour conclure un accord équilibré
Se démarquer de la concurrence, utiliser des preuves pertinentes
Les techniques de présentation du prix

Traitement des objections et conclusion

Adapter sa technique de négociation selon le profil de son interlocuteur
Transformation des objections en arguments, savoir dire « non »
Détecter les "signaux d'achat" et finaliser la vente
Rester focus sur son objectif de vente sans se laisser déstabiliser par son client
Conclure un entretien

Fidéliser et prospecter

Ventes additionnelles, nouveaux produits
Les techniques et enjeux de la fidélisation
Créer des partenariats sur du long terme
Techniques de prospection selon la cible visée

MODALITES PEDAGOGIQUES

Formation en présentiel ou en distanciel, en Visio avec un formateur
Suivi des actions à distance : les échanges et travaux réalisées seront en corrélation avec les objectifs pédagogiques, les séances seront notifiées auprès d'Elli'Up par le formateur, l'apprenant signera les attestations de présence correspondantes, Elli'Up est joignable par téléphone ou mail
Apports théoriques et pratiques
Travaux personnels

MATERIEL A PREVOIR

Support permettant la prise de note

MODALITE D'EVALUATION

Evaluation continue des acquis à l'oral
Formulaire d'évaluation de la formation