

### Prérequis

Aucun

### Durée et horaires

**3 jours (14 heures) de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h00**

Du lundi 01/03 au mercredi 03/03/2021

Les jeudis 15 - 22/04 - 20/05/2021

Les vendredis 08 - 15/06 - 02/07/2021

Les vendredis 08 - 15 - 22/10/2021

### Objectif général

Construire/Actualiser votre stratégie commerciale par cible pour qu'elle soit adaptée à votre marché et qu'elle soit plus efficace. Augmenter votre CA.

### Objectifs Pédagogiques

- Prise de conscience de la méthode et de l'importance de sa préparation
- Exemples de techniques de vente réussies
- Autodiagnostic pour stimuler la réflexion individuelle,
- Jeux de rôle et réflexions et/ou travail collectifs
- Elaborer son plan d'action personnel en fixant des objectifs

### Objectifs Pédagogiques

Un à soixante jours entre la demande d'inscription et l'entrée en formation. Ce délai varie en fonction du financement mobilisé et du délai d'accord de prise en charge.

### Renseignements inscription

Pour en savoir plus, contactez

vos conseillers au **02 47 25 24 36**

### 1<sup>ère</sup> journée :

- Réaliser un état des lieux et définir ses objectifs
- Découvrir les étapes du processus de vente
- Identifier les attentes des clients et les comportements d'achat
- Cibler le prospect, pour développer la stratégie à adopter et les méthodes et outils à mobiliser.
- Préparer ses outils d'aide à la vente, pitch, scénario
- Se présenter et démarrer un échange, travailler son savoir-être
- Maîtriser les méthodes d'accès à l'information par le questionnement

### 3<sup>ème</sup> journée :

- Préparer sa négociation et définir l'objectif, les solutions de rechange, le point de réserve et la première offre.
- Reconnaître les motivations et les influences sur le comportement
- Savoir adopter les stratégies d'influences : stratégies agressives à éviter mais à reconnaître. Stratégies créatives pour une négociation gagnant /gagnant.
- Adopter la bonne attitude pour une négociation gagnant/gagnant

### 2<sup>ème</sup> journée :

- Convaincre : élaborer et dérouler une argumentation adaptée et percutante
- Traiter les objections : déceler les préoccupations, connaître les types d'objections et savoir y répondre.
- Conclure : travailler le closing, la vente additionnelle, le verrouillage et la prise de congés
- Consolider : fidéliser en travaillant la relation client
- Contrôler : piloter grâce à des tableaux de bord avec indicateur pertinents.

## Méthode et moyens pédagogiques

Positionnement des attentes pour personnaliser et individualiser la formation. Formation/Action qui propose une alternance d'exposés théoriques, et des cas pratiques. Proposition de nombreux exemples concrets et d'outils permettant une application immédiate suite à la formation. Mise en situation : entraînement avec analyse des atouts et réponses aux faiblesses détectées. Apports théoriques et techniques. Travail sur cas pratiques.

## Documents remis

Des documents de synthèse sont remis, ils reprennent toutes les notions abordées dans la formation.

## Public

Cette formation s'adresse à tout chef d'entreprise ou collaborateur concerné directement par la vente et le développement de son entreprise.

## Nombre de participants

8 à 10 stagiaires

## Dispositif d'informations et de positionnement des stagiaires

Un entretien **individuel est proposé** pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter sur un parcours formation adapté.

Il est remis à chaque futur stagiaire **un programme détaillé**, les dates, les conditions financières de la formation, un bulletin d'inscription ou une convention de stage.

Un **questionnaire est complété en amont** pour chaque futur stagiaire, pour identifier son parcours passé, définir son objectif, positionner ses attentes afin de personnaliser et individualiser la formation. Ce questionnaire est ensuite confié au formateur. Toute information demandée à un stagiaire a un lien direct avec la formation et **reste confidentielle**.

## Prise en compte de l'appréciation des stagiaires

Une **boîte de réclamations suggestions** est à la disposition de tous les visiteurs, à l'accueil général de la CMA 37.

Lors de la dernière séance de la formation il sera demandé à chaque stagiaire de compléter **une enquête de satisfaction** sur le déroulement de la formation. Avec l'appui externe de la société **Formetris un questionnaire à « chaud »** est envoyé dans les 10 jours **puis un questionnaire à « froid »** dans les 2 mois après la formation.

## Evaluation des acquis de la formation

A la fin de la formation il est remis **une attestation** pour mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en terme de « être capable de ». Elle **mesure les capacités développées en formation**, qui pourront être mises en oeuvre dans une situation sociale ou professionnelle, en fonction de l'environnement de l'entreprise. Cette évaluation est élaborée par le formateur à partir des situations pédagogiques utilisées et impliquant le stagiaire.

## Suivi Post Formation

**Un suivi individuel peut être proposé.** Le formateur intervient pour vous aider à mettre en place les outils et les méthodes étudiés. Le coût supplémentaire est facturé directement à l'entreprise (devis à demander).

## Bilan Pédagogique du stage

Le formateur établit un bilan pédagogique synthétique qui est transmis pour validation au responsable du service ou au coordinateur pédagogique.

## Renseignements inscription

Pour en savoir plus, contactez

vos conseillers au **02 47 25 24 36**

Adresse de la formation  
CMA-CVL-CMA37 : 36-42 Route de Saint-Avertin - CS 50412- 37204 TOURS CEDEX

N° d'activité : 24450381045 - N°SIRET : 130 027 980 00072

Email : [formation-continue@cm-tours.fr](mailto:formation-continue@cm-tours.fr) - site internet : [www.cma37.fr/article/se-former](http://www.cma37.fr/article/se-former)

Département Formation Continue  
Chambre de Métiers et de l'Artisanat d'Indre-et-Loire