

Développer ses techniques de vente pour élargir sa clientèle

Cette formation vous permettra de vous approprier les bonnes méthodes suivant le client et le canal utilisé et de vous affirmer avec sérénité et authenticité dans vos échanges avec vos clients



Chambres
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

NOUVELLE-AQUITAINE

Formation
Non certifiante

Niveau
Perfectionnement

A distance

Eligible au
CDF



Vos objectifs

- Utiliser l'approche commerciale adéquate pour conquérir de nouveaux clients
- Concrétiser efficacement ses entretiens en vente pour la conquête
- Identifier la posture adéquate à avoir pour conquérir



Pré-requis

- Disposer d'un ordinateur équipé d'une caméra et d'un haut parleur et d'un micro (ou d'une tablette ou d'un smartphone)
- Disposer d'une bonne connexion internet



Les + de la formation

- Formation adaptée à la petite entreprise artisanale
- Formation à distance organisée autour de temps collectifs et individuels
 - J-1 envoi de document pour travail individuel
 - J formation collective de 3h30
 - J+1 ou 2 formation individuelle de 1h45
 - J+3 formation collective de 3h30
 - J+4 ou 5 formation individuelle de 1h45

Tarif

0 €*

Tarif hors financement : 368€



Durée

1,5 jours soit 10h30

**Tarif pour les artisans et conjoints collaborateurs.*

Si vous n'êtes pas artisan, rapprochez-vous de votre Opco pour étudier la possibilité de prise en charge de votre formation.



Effectifs

Minimum : 05

Maximum : 10



Public

Tout public

Délais et modalités d'accès

Sur inscription toute l'année.
Consulter le calendrier des formations sur

www.cma-niort.fr

Accessible aux personnes en situation de Handicap

La formation dans votre CMA, c'est :



La satisfaction des stagiaires est évaluée sur cette formation en 2020



La force d'un réseau de

+ de 70

Sites de formation



Programme

Utiliser l'approche commerciale pour conquérir de nouveaux clients

- Appréhender son style de vente
- Les étapes pour mener à la recommandation
- Intérêt et satisfaction mutuelle en vente = avantage de la conquête

Concrétiser efficacement ses entretiens de vente pour la conquête

- Présentation de son offre en lien avec les motivations du client
- Traitement des objections
- Clés de négociation pour concrétiser

Identifier la posture adéquate à avoir pour conquérir

- Gérer pour susciter l'intérêt
- Identifier les motivations pour s'appuyer dessus
- Le fil conducteur à mettre en œuvre pour se faire recommander
- Créer une fiche prospect efficace

Contacteur une personne recommandée : la démarche de recommandation attire

- Référencement et recommandation
- Prendre contact avec un prospect
- Concrétiser son appel avec une méthode simple

Méthodes et moyens pédagogiques

Techniques d'animation

- Pédagogie active et participative, basée sur l'échange de pratiques
- Travaux de réflexion en sous-groupes et individuel
- Tests de connaissance de soi

Ressources

- Outil de vidéo conférence et de transmission de documents

Outils supports

- Support de formation et documents réglementaires remis aux stagiaires
- Annexes pédagogiques

Encadrement

Le formateur Claude LEVRON dispose d'une qualification et d'une expérience dans le domaine de la stratégie commerciale, la vente et la négociation et de la formation.

Suivi et évaluation

- Attestation de participation
- Test de positionnement
- Attestation de fin de formation



Pour aller plus loin

Réinventer sa stratégie commerciale

Objectif principal : déterminer les actions commerciales opportunes à mettre en œuvre dans un contexte économique difficile

Mettre en œuvre une reprise efficace

Objectif principal : avoir les clés pour reprendre son activité avec sérénité après une période d'interruption

Contactez-nous !

Chambre de métiers et de l'artisanat des Deux-Sèvres
22 rue des Herbillaux 79000 NIORT
www.cma-niort.fr

Service formation :
05 49 77 25 48 formation-artisans@cma-niort.fr



SIRET : 187 900 022 00059 DEUX-SEVRES NAF 9411Z
Organisme de formation enregistré sous le n° 5479P000179 auprès du Préfet de région



RÉGION
Nouvelle-Aquitaine



Chambre
de Métiers
et de l'Artisanat
DEUX-SEVRES