

SO' TEAM

24 C chemin de l'Octroi

38200 VIENNE

Email : contact@soteam.fr

Tél : +33776867192



La maîtrise du cycle de vente

Cette formation vise à maîtriser le cycle de vente en abordant plusieurs aspects clés tels que l'analyse du marché, la prospection, la négociation et le suivi des ventes. Les participants apprendront à identifier leurs clients cibles, à construire un fichier de prospection pertinent, à développer des stratégies de vente efficaces, et à utiliser des outils de mesure de performance pour optimiser leurs résultats.

Durée: 20.00 heures (4.00 jours)

Profils des apprenants

- Toutes personnes souhaitant acquérir une compétence commerciale
- Commerciaux
- Entrepreneur(se)

Prérequis

- Maîtrise de la langue française (parlé et écrit)
- Équipement informatique permettant les cours à distance et la production de fichiers (word, excel, powerpoint...)

Accessibilité et délais d'accès

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Nous contacter pour plus d'informations.

0 semaine

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de satisfaction des apprenants. Taux de retour des évaluations. Taux d'interruption en cours de prestation.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre le marché cible
- Constituer un fichier de prospection
- Maîtriser les méthodes de prospection opérationnelle
- Développer un pitch commercial efficace
- Apprendre à questionner et argumenter
- Répondre aux objections
- Conclure une vente
- Suivre les ventes et fidéliser les clients
- Utiliser des outils de mesure de performance

SO' TEAM | 24 C chemin de l'Octroi VIENNE 38200 | Numéro SIRET : 98239224300027 |

Numéro de déclaration d'activité : 843 809 109 38 (auprès du préfet de région de : Auvergne Rhône-Alpes)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

Contenu de la formation

- Analyse du marché / Constitution de la mallette du commercial
 - Comprendre le marché cible
 - Identifier les clients potentiels, leurs besoins, motivations et défis
 - Utiliser des outils de recherche et d'analyse de marché
 - Développer des stratégies de vente efficaces
- Processus de prospection
 - Constituer un fichier de prospection pertinent
 - Rechercher des informations sur les entreprises et les contacts clés
 - Choisir des méthodes de prospection adaptées
 - Établir un plan d'action clair
 - Définir des objectifs précis
 - Suivre les progrès régulièrement
- Cycle de négociation
 - Développer un pitch commercial efficace
 - Poser les bonnes questions pour identifier les besoins et les objections
 - Adapter la proposition commerciale aux besoins du client
 - Présenter une solution claire et précise
 - Argumenter de manière solide et persuasive
- Suivi des ventes et fidélisation
 - Mesurer les performances
 - Identifier les opportunités d'amélioration
 - Mettre en place un système de suivi
 - Analyser les résultats des actions
 - Optimiser la stratégie de vente
 - Offrir un excellent service après-vente
 - Mettre en place des programmes de fidélisation
- Outils de mesure de la performance
 - Utiliser des outils de mesure de performance

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Sophie Bourgne

Ressources pédagogiques et techniques

- Outils de recherche et d'analyse de marché
- Méthodes de prospection opérationnelle
- Techniques de pitch commercial
- Stratégies d'argumentation
- Outils de mesure de performance

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Analyse des résultats de prospection
- Évaluation des performances de négociation
- Suivi des ventes et fidélisation des clients
- Utilisation des outils de mesure de performance

Prix : 2000.00