

Formation

FORCE DE VENTE

TOTAL : 14'50'02

Objectifs pédagogiques :

Permet à un vendeur d'être capable de :

- Utiliser des outils numériques pour augmenter ses ventes en magasin comme à distance
- Utiliser des outils d'analyse connectés pour identifier sa cible et analyser son marché
- Rendre le client acteur de la vente et de la promotion des produits et des services

•	Introduction	0'50
•	Test de positionnement	5'00
•	Module 1 : La compréhension basique du processus de vente	
○	Quels sont les différents types de cycles de vente ?	3'52
○	Vente en B2B ou B2C : modalités applicables par le vendeur et dispositions diverses	2'01
○	Abordons les spécificités de la vente en B2B	6'15
○	La vente en B2C : particularités	6'37
○	Qu'est-ce-que la règle des 4 C dans l'univers de la vente ?	4'12
○	Abordons le plan de vente et les 7 étapes de la vente	

incontournables pour atteindre vos objectifs	6'49
○ Comment intéresser vos prospects et clients avec un elevator pitch commercial ?	15'59
○ Qu'est-ce que l'effet de halo ? Comment l'utiliser dans la démarche commerciale et quels sont ses avantages ?	7'15
○ Qu'est-ce que le Customer Centric Selling ?	4'19
○ Parlons de l'omnicanalité et de son impact dans l'organisation commerciale	12'35
○ Quels sont les motivations et les freins à l'achat des clients ?	9'32
○ Adoptez la vente attitude	9'12
○ 10 conseils pour pratiquer l'écoute active	6'16
○ Quelle qualité et quelles conditions pour finaliser une vente ?	6'07
○ Et si, dans le business, l'empathie était la principale compétence ? A quoi sert-elle ?	2'23
○ Quiz de module	6'00
TOTAL :	1'49'24

- **Module 2 : La prospection et la découverte client**

○ Les 4 étapes indispensables de la prospection client	8'04
○ 5 règles d'or pour mener sa prospection à la réussite	6'34
○ 6 étapes clés pour une prospection commerciale digitale efficace	6'13
○ Quelles sont les techniques de prospection commerciale efficaces ?	8'01
○ La prospection commerciale par recommandation	7'31
○ Phase de découverte : oubliez vos a priori !	7'42
○ Besoins clients ... Pas d'erreurs d'interprétation	5'16
○ L'art du Storytelling ou comment raconter une histoire qui fait vendre !	12'29
○ Méthode QQOQCP : sachez utiliser les bonnes questions pour la découverte des besoins de vos clients	8'28
○ Comment prospecter et vendre par téléphone ?	4'58
○ Prospection commerciale : quelles sont les meilleures pratiques pour conclure une vente avec un prospect difficile ? Comment éveiller l'intérêt qui semble indiffèrent ?	7'12

○ Comment réussir un plan de découverte et ainsi améliorer ses ventes ?	5'41
○ Quiz de module	6'00
TOTAL :	1'34'09
• Module 3 : Le marketing d'avant-vente	
○ Le bouche-à-oreille	10'59
○ Les fondamentaux d'une recommandation réussie	6'53
○ Découvrez nos (13) conseils pour faire de votre salon professionnel une vitrine accueillante	11'01
○ Quelle stratégie marketing pour vendre en B2C : quelles sont les bonnes pratiques du moment ?	9'01
○ Qu'est-ce que l'UX ?	5'47
○ Les différents outils de communication	10'41
○ Comprendre son environnement de vente	10'10
○ Comprendre les différents supports de vente et leurs Impacts	3'47
○ Comprendre Google Analytics et les reportings	8'46
○ Comprendre LinkedIn et les reportings	17'23
○ Construire sa E-réputation sur LinkedIn	14'16
○ Comment traiter les données pour améliorer le processus de vente	16'24
○ Répondre aux avis positifs et négatifs de Google	15'00
○ Quiz de module	6'00
TOTAL :	2'26'08
• Module 4 : Les techniques de vente	
○ Comment bien préparer son premier rendez-vous commercial ?	5'02
○ Qu'est-ce-que la règle des 4 x 20 pour bien débiter un entretien commercial ?	8'55
○ Quelles sont les techniques de questionnement à maîtriser pour mener à bien son entretien de vente ?	3'39
○ Comment reformuler ?	2'40
○ Qu'est-ce qu'un bon argumentaire commercial ?	5'56

○ Comment réussir sa vente en 10 étapes ?	11'12
○ Quels outils pour mieux vendre ?	8'25
○ 3 conseils pour doper vos ventes	9'52
○ Quelles sont les meilleures techniques de vente du moment ?	16'58
○ Comment mieux vendre ?	7'45
○ Conclure une vente : 13 règles d'or conclure une vente	10'18
○ Conclure une vente : 10 techniques qui fonctionnent !	12'59
○ Techniques de vente en magasin, comment augmenter son chiffre d'affaires ?	6'18
○ Quels sont les 8 freins à l'achat les plus couramment rencontrés ?	9'36
○ Qu'est-ce qu'un mobile d'achat appelé aussi motivation d'achat ? Et comment décrypter les motivations d'achat de vos clients ?	8'22
○ Qu'est-ce que la méthode de vente SIMAC utilisée par la force de vente de nombreux grands groupes internationaux ?	11'26
○ Entrepreneurs, découvrez les 6 meilleures techniques de ventes pour vous aider à faire décoller votre business	12'12
○ Quiz de module	6'00
TOTAL :	2'37'35

- **Module 5 : La prospection téléphonique**

○ Découvrez 7 astuces pour améliorer vos ventes par téléphone	10'53
○ Comment booster votre performance en télévente ?	10'03
○ Comment dépasser vos propres freins et mener votre téléprospection avec succès ?	14'03
○ Vendre à un client par téléphone : voici quelques astuces pour améliorer votre technique d'approche	10'48
○ Téléprospection : des erreurs à éviter ? Absolument !	8'59
○ Comment augmenter vos prises de rendez-vous en téléprospection ?	8'59
○ Script ou guide d'entretien téléphonique : l'indispensable préparation pour une déjouer les barrières lors de vos campagnes de télémarketing	3'31
○ Script téléphonique pour vos actions de prospection	

téléphonique : existe-t-il une méthode parfaite ?	4'15
o Nos conseils pour vous aider à réaliser des scripts d'appel efficaces pour atteindre vos objectifs	4'23
o Quiz de module	6'00
TOTAL :	1'21'54

- **Module 6 : La négociation**

o Quelques exemples d'argumentation et de traitement des objections fréquentes	9'59
o Négocier et défendre ses marges	12'17
o Déjouer les pièges des acheteurs dans les négociations difficiles	10'11
o Comment débloquer une vente ?	2'09
o Les 5 erreurs à ne pas commettre en négociation commerciale	3'42
o 7 techniques pour réussir ses négociations commerciales	9'17
o Techniques de Closing : remportez vos deals grâce au traitement des objections de vos prospects	6'48
o Comment répondre aux objections commerciales les plus fréquemment rencontrées ?	20'00
o Comment gérer les objections clients ?	3'27
o Quiz de module	6'00
TOTAL :	1'23'50

- **Module 7 : L'après-vente et la fidélisation**

o Pourquoi fidéliser ses clients ?	6'11
o Pourquoi s'intéresser à la fidélisation client ?	5'36
o L'importance de la vente pour garantir la fidélité client	6'30
o Découvrez 5 conseils pour fidéliser un client	5'37
o L'écoute : clé de la relation clients	8'02
o Vendeurs : soyez au top de votre relation client	13'23
o Optimiser la gestion de son portefeuille clients	2'41
o Quelles sont les meilleures stratégies pour développer son portefeuille client ?	8'03
o Le début de la relation client ou comment bien gérer	

l'après-vente et la fidélisation	7'37
o Comment soigner sa relation client avec un site web ?	7'12
o Comment se différencier en temps de crise ? Quelles sont les meilleures stratégies en matière de fidélisation client ?	13'23
o Comment optimiser la gestion de votre portefeuille clients à l'heure du digital ?	18'58
o La satisfaction client, l'une des meilleures techniques de fidélisation	16'13
o Les conséquences de l'insatisfaction client	22'49
o Qu'est-ce que la relation client et comment soigner sa mise en application au sein de votre entreprise ?	10'03
o Comment enrichir une relation client à distance dans une organisation omnicanale ?	5'41
o Et si vous écoutiez vos clients mécontents ou insatisfaits ? Quelle est l'importance de cette écoute dans la fidélisation ?	4'14
o Quiz de module	6'00
	TOTAL : 2'48'12
o Quiz final	8'00
o Étude de cas (Argumentaire de vente sur un produit ou une prestation)	
o Validation de la certification 30 min en visio- conférence avec le certificateur ¹	30'00
o Test de satisfaction	5'00

TOTAL : 14'50'02

¹ Se rapprocher du certificateur pour l'organisation du passage.