



Attestation de fin de formation
& support pédagogique



1 à 2 Jours
7 à 14 Heures



Formation Individuelle



Tarif sur Devis



A définir suivant vos besoins



A définir suivant vos besoins



octopusconnections.fr
06 66 46 52 83



Formation Individuelle Performances Commerciales & Productivité

Octopus Connections
Révélateur de ressources.

POUR QUI ?

Toute personne qui souhaite maîtriser les outils essentiels de techniques de vente et de productivité afin de favoriser le développement de son chiffre d'affaires et de ses performances tout en gagnant du temps.

PRÉREQUIS :

Formation ouverte à tous niveaux. Savoir couramment lire, écrire, et comprendre le français.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, les participants seront capable de :

- Comprendre le processus d'une démarche de prospection et de vente commerciale _ Savoir
- Maîtriser les arguments de vente, le profilage client, le ciblage et présenter une proposition commerciale adaptée _ Savoir Faire
- Adopter et utiliser des postures, attitudes et clés de communication gagnantes _ Savoir être
- Suivre, analyser et organiser efficacement son quotidien et/ou son portefeuille client _ Avoir, organiser et conserver
- Comprendre et programmer son mindset et ses journées pour performer _ Avoir et développer

PÉDAGOGIE :

- Temps d'autoévaluation et de bilan
- Une place importante est accordée à la pratique grâce à des mises en situation concrètes
- Temps d'échanges entre le formateur et le participant à partir de sa situation personnelle
- Les apports théoriques complètent les échanges
- Elaboration d'un plan d'action personnel

FORMAT ET MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- En présentiel
- Support visuel projeté
- Cartes d'analyse de situations, de mise en situation et de mise en application des outils

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Démonstrative
- Active
- Interrogative

MOYENS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION DE LA FORMATION :

- Evaluations préparatoires du participant afin de déterminer son profil chronobiologique et son comportement en situation de vente
- Évaluation de la satisfaction du participant à l'issue de la formation
- Évaluation des acquis en cours de formation et fin de formation
- Évaluation à froid auprès du commanditaire de la formation et du participant afin d'apprécier les impacts de la formation

Formation Individuelle Performances Commerciales & Productivité

Octopus Connections

Déroulé Pédagogique - Jour 1 - Développer ses Performances Commerciales

I _ COMPRENDRE LE PROCESSUS D'UNE DÉMARCHÉ DE PROSPECTION ET DE VENTE COMMERCIALE _ SAVOIR

- Comprendre les fondamentaux de la vente commerciale
- Comprendre le principe de la relation commerciale
- Identifier les étapes essentielles du cycle de la vente commerciale
- Comprendre les critères d'achats des décideurs
- Identifier les compétences techniques et humaines indispensables pour être un bon vendeur
- Cerner les enjeux d'un rendez-vous clientèle réussi

II _ MAITRISER LES ARGUMENTS DE VENTE, LE PROFILAGE CLIENT, LE CIBLAGE ET PRÉSENTER UNE PROPOSITION COMMERCIALE ADAPTÉE _ SAVOIR FAIRE

- Développer son efficacité commerciale de la préparation à la conclusion
- Maîtriser les techniques permettant d'assurer la découverte prospect/client avec efficacité
- Identifier les besoins, les motivations d'achats et le profil de son prospect/client
- Travailler son argumentation commerciale, répondre aux objections
- Présenter une offre adaptée avec des arguments convaincants
- Savoir repérer les freins à l'achat et les signaux d'achat
- Conclure la vente et construire une relation de confiance avec son nouveau client, et en faire un véritable futur apporteur d'affaires

III _ ADOPTER ET UTILISER DES POSTURES, ATTITUDES ET CLÉS DE COMMUNICATION GAGNANTES _ SAVOIR ÊTRE

- Comprendre en quoi son attitude peut favoriser ou faire échouer une vente
- Réussir son premier contact : Savoir créer un climat de confiance et d'empathie dès les premières secondes
- Réaliser une présentation dynamique et professionnelle de vous-même et de votre entreprise
- Connaître et adopter les bonnes postures lors de ses rendez-vous commerciaux : travailler sa communication commerciale
- Se synchroniser et s'adapter avec son interlocuteur avec efficacité selon la situation
- Développer l'écoute active
- Identifier son impact sur les autres et ajuster son comportement
- Comprendre ses émotions et celles des autres et répondre aux besoins associés

Formation Individuelle Performances Commerciales & Productivité

Octopus Connections

Déroulé Pédagogique - Jour 2 - Développer sa Productivité

IV _ SUIVRE ET ANALYSER EFFICACEMENT SON QUOTIDIEN ET/OU SON PORTEFEUILLE CLIENT _ AVOIR ET CONSERVER

- Réaliser un état des lieux de son secteur et en identifier les forces, faiblesses, risques et opportunités avec des matrices d'analyse
- Analyser la composition et la valeur de son portefeuille clients
- Identifier les zones et axes d'amélioration dans son planning
- Créer et utiliser des outils digitaux efficaces et des indicateurs clairs pour suivre et analyser ses performances et son développement

V _ ORGANISER EFFICACEMENT SON PLANNING QUOTIDIEN _ AVOIR ET ORGANISER

- Mettre en place un plan de visites commerciales et/ou un planning logique, adapté et pertinent en fonction des indicateurs précédents
- S'organiser avec le digital et en maîtriser les outils pour gagner du temps
- Organiser son temps avec les lois du « temps et de la productivité »
- Mieux comprendre la matrice d'Eisenhower et la matrice enjeux / efforts
- Optimiser la gestion de ses priorités et de son planning avec méthode
- Planifier ses journées efficacement avec l'inclusion des pauses et des imprévus
- Apprendre à déléguer et à dire non pour gagner du temps de travail sur ses zones de génies

VI _ COMPRENDRE ET PROGRAMMER SON MINDSET ET SES JOURNÉES POUR PERFORMER _ AVOIR ET DÉVELOPPER

- Appliquer les règles d'Or d'un portefeuille croissant et de relations clients pérennes
- Elaborer une stratégie commerciale pour générer de nouveaux contacts/prospects/clients
- Comprendre le fonctionnement de la productivité et la développer
- Comprendre et lutter contre la procrastination
- Programmer son cerveau et son attitude pour performer
- Développer ses propres outils de productivité, de motivation, et d'organisation de ses idées mentalement et matériellement