

Structurer son approche commerciale dans le cadre de la DDA (DDA compatible)

COMPÉTENCES TRANSVERSALES



15H



sur demande



Compatible



Animation

Pierre-Benoît GROS :

Consultant, formateur dans le domaine commercial ancien directeur sur les marchés de la banque & assurance



Prérequis

Aucun



Tarifs

Adhérent : 1480€ HT
par participant

Non adhérent : 1620€ HT
par participant

Intra : nous consulter



Modalités pédagogiques

Mises en situation | apports théoriques | world café | brainstorming digital | travaux de groupes | jeux de rôles | quiz de validation



Moyens pédagogiques

Vidéos | diaporama

OBJECTIFS

- Aller chercher des accords auprès des clients dans des délais raisonnables
- Relancer de façon efficace les clients en B to B suite à des propositions commerciales

PUBLIC VISÉ

Cadres salariés en CBM.

PROGRAMME

► RÉGLEMENTAIRE

- I. Rappel des fondamentaux de la DDA (environnement, 5 piliers...)
- II. Faire le lien avec le métier d'expert en CBM (impact en terme de posture, devoir de conseil, DIP...)

► ENTRETIEN DE VENTE

- I. Préparation de l'entretien
- II. Accueil, ouverture d'entretien et écoute active
- III. Approche globale, découverte des besoins et des motivations d'achat du client en B to B
- IV. Les 7 règles de l'argumentation persuasive
- V. La présentation des prix
- VI. Le traitement des objections
- VII. L'art de conclure (le closing et le ghosting) et de prendre congé
- VIII. Secrets de vendeurs d'élite
- IX. Une éthique commerciale irréprochable

► PSYCHOLOGIE AU SERVICE DE LA VENTE

- I. Déjouer les pièges des acheteurs
- II. 3 règles absolues pour négocier et défendre ses prix
- III. Les clés mentales des vendeurs d'élite