

Directions Commerciales

FORMATION RÉUSSIR SON RENDEZ-VOUS COMMERCIAL

Satisfaction de nos apprenants en 2023 : 98%
Taux d'assiduité : 100%

 **Formez-vous selon vos disponibilités**
! Vous proposez **3 dates au choix** et votre formateur vous confirme la date souhaitée.

 **En présentiel dans votre entreprise**, dans l'un de nos **20 centres de formation** ou en **distanciel par visioconférence**.

 **Niveau : Initiation, Avancé, Expert**

Référence : DC-6812

Durée : 14 heures soit 2 jours

Tarif formation individuelle : 2080 € HT / Personne

Tarif Intra-Entreprise à partir de 4 Collaborateurs : [Demandez un devis](#)

Vous avez des questions sur cette formation ?

Contactez nos conseillers au : 01 42 66 36 42 du lundi au vendredi de 9h00 à 19h
ou par email formation@expertisme.com

Votre parcours de formation :
>> Découvrez-le étape par étape



EXPERTISME
Transformation Digitale
Agence Full Service

Formations Digitales

VOTRE PARCOURS DE FORMATION ÉTAPE PAR ÉTAPE

NOS THÉMATIQUES

- Bureautique
- Chercheurs d'emploi
- CMS & Technologies Web
- Conférences & Meet-Up sur mesure
- Cybersécurité
- Développement Mobile
- Dirigeants & Créateurs
- Directions Commerciales
- E-marketing
- Initiation au digital
- IT
- Management
- Management de projets
- Microsoft 365*
- PAO & Conception Graphique
- Phygital Trip
- Programmation Web
- Référencement SEO/SEA
- Réseaux sociaux
- RH & Recrutement
- RSE
- Social Ads
- Soft Skills
- Web Analytics

NOS CERTIFICATIONS

 Qualiopi
processus certifié
#1 en France pour les formations
*Brevet au titre de la qualification d'Action

Contexte de la formation Réussir son rendez-vous Commercial

Vous souhaitez adapter votre stratégie commerciale, réussir votre prospection et maximiser vos chances face aux nouveaux enjeux du marché ?

L'entretien commercial est un moment clé dans la relation commercial / client potentiel. Réussir le premier entretien ne s'improvise pas. C'est pour cette raison qu'Expertisme, Organisme de formation certifié Qualiopi vous propose cette formation dédiée aux commerciaux.

Lors de cette formation les participants apprendront à préparer efficacement leurs entretiens, à comprendre les besoins des clients et prospects, à gérer les objections, poser les bonnes questions et à conclure des ventes. Ils découvriront également comment établir une relation de confiance avec le client et comment adapter leur communication en fonction du profil de celui-ci. Cette formation pratique et interactive leur permettra d'acquérir les compétences et les connaissances nécessaires pour réussir leurs entretiens commerciaux et augmenter leur taux de conversion.

Dans le paysage des affaires actuel, la réussite d'un rendez-vous commercial joue un rôle essentiel dans la façon dont les entreprises interagissent avec leurs clients et prospects. Les rencontres commerciales, qui étaient traditionnellement menées en personne, sont de plus en plus influencées par le numérique. Les outils de communication en ligne, les plateformes de vidéoconférence et les médias sociaux ont considérablement modifié la manière dont les rendez-vous commerciaux sont organisés et conduits.

Vous souhaitez apprendre de nouvelles compétences en matière de prospection commerciale ?

La réussite d'un rendez-vous commercial dépend de nombreux facteurs, dont la préparation, la communication et la gestion des objections. Cette formation animée par un Formateur Expert Métier permettra aux participants de développer les compétences nécessaires pour réussir leurs rendez-vous et conclure plus de contrats.

Cette formation s'adresse aux professionnels de la vente, aux responsables commerciaux et à tous ceux qui interagissent avec les clients et les prospects dans le cadre de rendez-vous commerciaux.

Elle vise à fournir des compétences et des stratégies pour maximiser l'efficacité des rendez-vous commerciaux.

Vous apprendrez entre autre à préparer votre rendez-vous commercial, à collecter des informations sur le prospect, à structurer le déroulement du rendez-vous, à se présenter et présenter son entreprise, ses produits et ses services.

Vous découvrirez également comment créer une relation de confiance, à utiliser l'Écoute active et à gérer les objections de manière constructive.

N'attendez plus pour rejoindre cette formation animée par notre Formateur Expert Métier, et maîtrisez les meilleures pratiques pour réussir votre entretien commercial !

À qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse aux commerciaux, téléconseillers, B2B B2C, retail, banque assurance

Objectifs

- L'objectif est que le client vous perçoive comme le partenaire incontournable et non pas comme un fournisseur, voire comme une option.
- Apprendre les techniques de la persuasion et partages des meilleures pratiques.
- Le déclenchement ou non d'une décision et une adhésion à ce que nous proposons.
- Le but poursuivi : faire la différence pour générer la préférence

Programme de la formation

1. LES POSTURES D'ACCEUIL

- Comment l'être humain fonctionne
- Comment opérer un transfert de confiance avec son interlocuteur
- La structure de l'ouverture de l'entretien

2. LA DECOUVERTE DU CLIENT/L'ECOUTE

- L'écoute émotionnelle
- La découverte motivationnelle et ses questions
- L'accusé de réception
- Jeux de rôle

3. L'ARGUMENTATION

- La promesse de bénéfice
- La projection

- Les preuves
- La pré-conclusion
- Jeux de rôle : mise en application des arguments clés

4. LA GESTION DES OBJECTIONS

- Test sur l'affirmation de soi
- Les lois de la réfutation des objections
- Vaincre les objections par la dialectique
- Jeu - Battle de l'objection

5. SAVOIR CONCLURE

- Reconnaître les signaux d'adhésion
- Oser Conclure
- Cimentier la relation
- Le parrainage : un levier de business

Version 3. Mise à jour le 01/01/2023

© EXPERTISME - Groupe SELECT® 2023 Tous droits réservés. Les textes présents sur cette page sont soumis aux droits d'auteur.

Pré-requis

Être muni d'un ordinateur relié à Internet, possédant une caméra, un micro et un haut parleur.

Points forts de la formation

- Votre plan pédagogique de formation sur-mesure avec l'évaluation initiale de votre niveau de connaissance du sujet abordé
- Des cas pratiques inspirés de votre activité professionnelle, traités lors de la formation
- Un suivi individuel pendant la formation permettant de progresser plus rapidement
- Un support de formation de qualité créé sur-mesure en fonction de vos attentes et des objectifs fixés, permettant un transfert de compétences qui vous rende très rapidement opérationnel
- Les dates et lieux de cette formation sont à définir selon vos disponibilités
- Animation de la formation par un Formateur Expert Métier
- La possibilité, pendant 12 mois, de solliciter votre Formateur Expert sur des problématiques professionnelles liées au thème de votre formation
- Un suivi de 12 mois de la consolidation et de l'évolution de vos acquis.

Approche Pédagogique

L'approche pédagogique a été construite sur l'interactivité et la personnalisation : Présentation illustrée et animée par le Formateur Expert, partage d'expériences, études de cas, mise en situation réelle. Tous les supports sont fournis par support papier, mail ou clé USB à chaque stagiaire.

Méthodologie pédagogique employée :

Chaque formation en présentiel ou en distanciel est animée par un Formateur Expert Métier sélectionné selon ses compétences et expériences professionnelles. Apport d'expertise du Formateur, quiz en début et fin de formation, cas pratiques, échanges d'expérience. Accès en ligne au support de formation.

Modalités employées et évaluation :

Évaluation et positionnement lors de la définition du plan pédagogique avec le ou les stagiaires. Un QCM est soumis aux stagiaires le dernier jour de la formation pour valider les acquis. Une correction collective est effectuée par le Formateur. Un bilan de fin de stage à chaud est organisé entre le Formateur et le ou les stagiaires pour le recueil et la prise en compte de leurs appréciations. Une attestation de fin de stage est remise aux stagiaires.

Accessibilité

Toute demande spécifique à l'accessibilité de la formation par des personnes handicapées donnera lieu à une attention particulière et le cas échéant une adaptation des moyens de la formation.
Public en situation de handicap, contactez notre référent handicap au 01 42 66 36 42.

Formateur

Nos Formateurs sont des Experts Métiers intervenants sur les prestations inhérentes sur la thématique de la formation. Ils réalisent les audits et co-construisent l'offre et le déroulé de la formation avec l'Ingénieur Pédagogique avant validation par le Responsable Pédagogique. Ils sont sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques et leurs expériences dans la formation pour adultes.



Votre parcours de formation en détail :
>> Découvrez-le étape par étape

VOUS AVEZ DES QUESTIONS SUR CETTE FORMATION ?

- >> **Contactez nos conseillers au : 01 42 66 36 42** du lundi au vendredi de 9h00 à 19h
- >> **ou par email : formation@expertisme.com**
- >> **ou par le formulaire : <https://www.expertisme.com/contact/>**

VOUS SOUHAITEZ VOUS INSCRIRE ? : <https://www.expertisme.com/devis-formation-digitale/>

Consultez notre site pour plus d'informations : www.expertisme.com/formations/

Lien vers la formation : <https://www.expertisme.com/formations-digitales/formation-reussir-son-rendez-vous-commercial/>