



FACILITEZ VOTRE CRÉATION D'ENTREPRISE

C19-2-14 Créer mes outils de négociation commerciale et de prospection

PUBLIC	Porteurs de projet de création / reprise d'entreprise Entrepreneurs Etudiants
PRE-REQUIS	Pas de prérequis
DUREE	14h
TARIF	490€ nets de taxe (possibilité de financement avec le CPF)
NB DE PARTICIPANTS	5 minimum 15 maximum
CONDITION D'ACCESSIBILITE	Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap
DELAJ D'ACCES	Calendrier trimestriel
OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> - Comprendre l'intérêt de la prospection - Construire son plan de prospection - Construire sa trame téléphonique - Construire sa préparation pour une négociation commerciale - Maitriser son argumentaire commercial - Construire son argumentaire commercial - Traiter ses objections métier - Valider sa vente
CONTENUS	<p><u>JOUR 1</u></p> <p>PERFORMER DANS SA PROSPECTION</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comprendre l'intérêt de la prospection - Construire son plan de prospection <p>CONSTRUIRE SA TRAME TELEPHONIQUE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Appréhender l'importance du phoning - Construire sa trame de phoning <p><u>JOUR 2</u></p> <p>PREPARER SA NEGOCIATION</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définir les étapes de la négociation - Construire une préparation de négociation efficace <p>MAITRISER SON ARGUMENTAIRE COMMERCIAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Construire son argumentaire commercial (CAP / CAB / AIDA) - Reformuler c'est mieux vendre - Valider c'est vendre <p>TRAITER LES OBJECTIONS CLIENT</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lister mes objections métiers - Préparer la réponse aux objections - Maitriser la méthode de réponse aux objections <p>CONCLURE ET EMPORTER LA VENTE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Savoir quand conclure la vente - Engager le client à l'achat - Verrouiller sa vente

METHODES MOBILISEES	Exercices, mise en situation... Support diffusé : Diaporama, vidéos ... Supports remis : Diaporama, annexes et documents
MODALITES D'EVALUATION	Questionnaire en fin de formation et à J+1 mois
INTERVENANT	Jérôme Dubois Gérant JD ProCom