



Prospecter efficacement

Mener une action de prospection demande de la méthode tant au niveau de la préparation que de l'exécution et du suivi pour être porteuse de résultats. En 2 jours, vous aurez acquis les compétences nécessaires pour atteindre vos objectifs et rester motivé(e) dans vos actions de prospection.

Objectifs de la formation

- Respecter les étapes d'une action de prospection efficace
- Être capable de mener une action de prospection réussie
- Maîtriser l'entretien de prospection fructueux

<p>Public visé Tout commercial faisant de la prospection physique et/ou téléphonique</p>	<p>Programme</p> <p>Bâtir son plan de prospection Définir sa stratégie d'action et choisir ses priorités Définir ses objectifs</p> <p>Obtenir des rendez-vous qualifiés Exploiter les fichiers Franchir les barrages et prendre des rendez-vous Répondre aux objections</p> <p>Gagner la confiance du prospect Préparer une visite Favoriser le contact par des comportements appropriés Démontrer sa capacité d'écoute</p> <p>L'entretien prospect Susciter l'intérêt Le questionnement Argumenter pour convaincre Les cas difficiles (réticence, agressivité, silence)</p> <p>Exercer l'indispensable suivi et rester dans le paysage Organiser et faciliter le suivi avec des outils simples Faire de chaque client un apporteur d'affaires</p>
<p>Pré requis Aucun</p>	
<p>Nature de la formation Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.</p>	
<p>Durée 2 jours soit 14h.</p>	
<p>Sanction de la formation Attestation de formation</p>	
<p>Tarifs <i>Intra</i> : 2700€ht <i>Inter</i> : 800€ht / participant</p>	
<p>Modalités d'accès Questionnaire de positionnement Parcours e-learning pré formation Voir page 6 du catalogue</p>	
<p>Délai d'accès <i>Intra</i> : 40 à 60 jours suivant la demande <i>Inter</i> : nous consulter</p>	
<p>Nombre de participants maximum : 8</p>	
<p>Intervenant Florence RUAZ</p>	
<p>Méthodes d'évaluation <i>En début de formation</i> : un quiz d'évaluation des connaissances <i>Pendant la formation</i> : jeux pédagogiques et production des participants <i>En fin de formation</i> : Quiz d'évaluation des acquis de la formation</p>	

Repère qualité

Les programmes sont aménagés sur mesures, nous ne disposons pas de taux de satisfaction pour chaque programme. En 2019 : 11 personnes ont été formées sur la thématique commerciale et 100% ont suivi leur formation dans son intégralité. Cette thématique a obtenu un taux de satisfaction de 100%. En 2020, ce programme n'a pas été animé. Se reporter à la page 7 du catalogue.

Conditions d'accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Contactez-nous, nous sommes en relation avec l'AGEFIPH et COMERYL vers lesquels nous pourrions vous orienter le cas échéant.



Réussir ses négociations commerciales

Savoir négocier et défendre son prix sont des compétences clés pour tous les commerciaux. En 2 jours vous découvrirez comment bâtir une stratégie gagnante et choisir votre technique de négociation pour répondre aux tactiques des acheteurs.

Objectifs de la formation

- Acquérir des outils de base de la négociation commerciale
- Savoir préparer une stratégie de négociation
- Maîtriser les différentes méthodes de négociation

Public visé Toute personne occupant un poste commercial (ADV, Commercial itinérant ou sédentaire...)	Programme Mieux se connaître pour mieux négocier Déterminer votre style de négociateur Maîtriser la conduite d'un entretien segmenté Conduire l'entretien dans l'objectif gagnant / gagnant Connaître les outils de base pour la négociation Savoir préparer une stratégie Comment bâtir une stratégie gagnante ? Comment gagner la confiance de votre interlocuteur ? Découvrir les motivations d'achat de votre client Réussir une argumentation Comment présenter efficacement une offre ? Traiter les objections avec professionnalisme Valoriser son prix À quel moment parler du prix ? Les techniques pour présenter le prix avec assurance Conclure des accords profitables Obtenir une contrepartie sans concession Orienter les demandes des clients vers des concessions moins onéreuses Les conséquences financières de décisions commerciales
Pré requis Aucun	
Nature de la formation Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.	
Durée 2 jours soit 14h.	
Sanction de la formation Attestation de formation	
Tarifs <i>Intra</i> : 2200€ht <i>Inter</i> : 700€ht / participant	
Modalités d'accès Questionnaire de positionnement	
Délai d'accès <i>Intra</i> : 40 à 60 jours suivant la demande <i>Inter</i> : nous consulter	
Nombre de participants maximum : 8	
Intervenant Florence RUAZ	
Méthodes d'évaluation <i>En début de formation</i> : un quiz d'évaluation des connaissances <i>Pendant la formation</i> : jeux pédagogiques et production des participants <i>En fin de formation</i> : Quiz d'évaluation des acquis de la formation	

Repère qualité

Les programmes sont aménagés sur mesures, nous ne disposons pas de taux de satisfaction pour chaque programme. En 2019 : 11 personnes ont été formées sur la thématique commerciale et 100% ont suivi leur formation dans son intégralité. Cette thématique a obtenu un taux de satisfaction de 100%. En 2020, ce programme n'a pas été animé. Se reporter à la page 7 du catalogue.

Conditions d'accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Contactez-nous, nous sommes en relation avec l'AGEFIPH et COMERYL vers lesquels nous pourrions vous orienter le cas échéant.



Gérer les relations difficiles avec les clients

Certaines situations amènent à la dégradation de la relation avec les clients. En 2 jours, vous pourrez acquérir les compétences nécessaires pour faire face à ces situations tendues, rétablir une relation de confiance et adopter des axes d'amélioration dans la réponse aux demandes de vos clients.

Objectifs de la formation

- Acquérir une communication adaptée afin de réduire l'impact des conflits / litiges
- Adapter son comportement dans une situation de conflit, comprendre et gérer les clients difficiles
- Mettre en place une stratégie de résolution de conflit

Public visé	<p style="text-align: center;">Programme</p> <p>Recevoir un client Donner une image positive dès le premier contact Maîtriser les règles de toute communication Les expressions et mots positifs</p> <p>Traiter les demandes délicates pour gérer au mieux une situation conflictuelle Développer son attitude d'écoute active Construire une réponse malgré les impératifs dictés par les clients Créer un climat de confiance</p> <p>Gérer les litiges Analyser les insatisfactions S'affirmer avec souplesse Savoir garder son calme et maîtriser ses émotions Déterminer les gestes et attitudes à éviter pour éviter la surenchère ou l'agacement</p> <p>Identifier les différents profils de ses interlocuteurs pour mieux s'adapter</p> <p>Être un relais efficace dans la recherche de solutions Savoir résumer une problématique client Retransmettre les informations utiles</p> <p>Médiation Apprendre à relativiser et à prendre de la distance pour neutraliser les conflits Prendre de l'assurance, de la confiance, gagner en maîtrise de soi Mettre en place un suivi de réclamation</p>	
Tout collaborateur pouvant rencontrer des conflits ou litiges. Services commerciaux, SAV, accueil en face à face ou au téléphone		
Pré requis		
Aucun		
Nature de la formation		
Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.		
Durée		
2 jours soit 14h.		
Sanction de la formation		
Attestation de formation		
Tarifs	<p>Être un relais efficace dans la recherche de solutions Savoir résumer une problématique client Retransmettre les informations utiles</p> <p>Médiation Apprendre à relativiser et à prendre de la distance pour neutraliser les conflits Prendre de l'assurance, de la confiance, gagner en maîtrise de soi Mettre en place un suivi de réclamation</p>	
<i>Intra</i> : 2200€ht <i>Inter</i> : 700€ht / participant		
Modalités d'accès	<p>Méthodes pédagogiques Apports théoriques Jeux de rôles Études de cas Auto Diagnostic</p>	
Questionnaire de positionnement		
Délai d'accès	<p style="text-align: center;">Repère qualité</p> <p>Les programmes sont aménagés sur mesures, nous ne disposons pas de taux de satisfaction pour chaque programme. En 2019 : 11 personnes ont été formées sur la thématique commerciale et 100% ont suivi leur formation dans son intégralité. Cette thématique a obtenu un taux de satisfaction de 100%. En 2020, ce programme n'a pas été animé. Se reporter à la page 7 du catalogue.</p>	
<i>Intra</i> : 40 à 60 jours suivant la demande <i>Inter</i> : nous consulter		
Nombre de participants maximum : 8		
Intervenant Florence RUAZ		
Méthodes d'évaluation		
<i>En début de formation</i> : un quiz d'évaluation des connaissances		
<i>Pendant la formation</i> : jeux pédagogiques et production des participants		
<i>En fin de formation</i> : Quiz d'évaluation des acquis de la formation		

Conditions d'accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Contactez-nous, nous sommes en relation avec l'AGEFIPH et COMERYL vers lesquels nous pourrions vous orienter le cas échéant.



Accueil du public difficile

Comment faire face aux comportements agressifs et/ou aux incivilités? Comment garder son calme? Comment ne pas être impacté personnellement par une relation difficile avec le public accueilli? Telles sont les réponses qui vous seront apportées dans cette formation de 2 jours.

Objectifs de la formation

- Réussir l'accueil dans les situations de complexité ou culpabilisantes
- Acquérir des connaissances permettant de mieux comprendre nos interlocuteurs
- Développer ses capacités à établir un système de relation adapté à chacun (personne en situation agressive...)
- Améliorer la maîtrise de ses situations d'accueil, des conflits et de son stress

Public visé Toute personne ayant des tâches d'accueil du public	Programme Introduction sur la violence au travail Les principes de base de la communication interpersonnelle Le schéma de toute communication L'impact individuel sur les autres (ou image résiduelle) Les règles d'un accueil réussi Mise en cohérence et en conformité (faire face au mensonge, au non-dit...) Communiquer en fonction des circonstances Connaissance du système de l'autre ou comment cerner les interlocuteurs Prise en compte des différences inter-individuelles ou culturelles Maîtriser ses attitudes et savoir, quel comportement adopter face à des personnes agressives... La gestion des émotions L'indispensable émotion comme porte-parole d'un besoin L'expression des émotions (épanouissante ou destructrice) L'agressivité Que signifie l'agressivité ? Venir à bout de son agressivité comme comportement réactionnel à de l'agressivité subie... Base de la gestion des malentendus, désaccords et conflits Conflit latent et manifeste Interagir pour désamorcer les situations conflictuelles... Mieux gérer son appréhension et son stress Définition du mécanisme du stress Ne pas subir la situation et en évacuer les conséquences
Pré requis Aucun	
Nature de la formation Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.	
Durée 2 jours soit 14h.	
Sanction de la formation Attestation de formation	
Tarifs <i>Intra</i> : 2200€ht <i>Inter</i> : 700€ht / participant	
Modalités d'accès Questionnaire de positionnement	
Délai d'accès <i>Intra</i> : 40 à 60 jours suivant la demande <i>Inter</i> : nous consulter	
Nombre de participants maximum : 8	Méthodes pédagogiques Apports théoriques Jeux de rôles Études de cas Auto Diagnostic
Intervenant Catherine LARCY	

Méthodes d'évaluation

- En début de formation* : un quiz d'évaluation des connaissances
Pendant la formation : jeux pédagogiques et production des participants
En fin de formation : Quiz d'évaluation des acquis de la formation

Repère qualité

En 2020, ce programme a été animé dans sa version spécifique.
Se reporter à la page 7 du catalogue

Conditions d'accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Contactez-nous, nous sommes en relation avec l'AGEFIPH et COMERYL vers lesquels nous pourrions vous orienter le cas échéant.



LinkedIn est devenu depuis plusieurs années un incontournable du développement commercial. En 1 jour soit 7 heures de formation, nous vous accompagnons de A à Z pour avoir des publications à votre image qui vous permettront de développer des actions commerciales percutantes.

Objectifs de la formation

- Comprendre pourquoi il est important d'intégrer LinkedIn dans son processus de vente
- Savoir comment créer un contenu pertinent
- Développer sa marque personnelle (personal branding)
- Trouver des prospects

Public visé	Programme
Commerciaux Responsables Marketing Responsables communication Chefs d'entreprise	Introduction Mode de fonctionnement de LinkedIn Ouvrir un compte et/ou le remplir de façon optimale
Pré requis	Définir sa ligne éditoriale Trouver son espace de communication Définir son style
Nature de la formation	Calendrier de parution Fréquence de parution Date de parution
Durée	Calendrier de parution Interagir avec son réseau Prospecter sur LinkedIn Mesurer les résultats
Sanction de la formation	
Attestation de formation	
Tarifs	
<i>Intra</i> : 1200€ht <i>Inter</i> : 500€ht / participant	
Modalités d'accès	
Questionnaire de positionnement	
Délai d'accès	
<i>Intra</i> : 40 à 60 jours suivant la demande <i>Inter</i> : nous consulter	
Nombre de participants maximum :	Méthodes pédagogiques
8	Apports théoriques Travaux pratiques en petits groupes Conseils individualisés Appropriation des outils
Intervenant	
Renaud VUILLET	
Méthodes d'évaluation	
<i>En début de formation</i> : un quiz d'évaluation des connaissances <i>Pendant la formation</i> : production des participants <i>En fin de formation</i> : Quiz d'évaluation des acquis de la formation	

Repère qualité

Les programmes sont aménagés sur mesures, nous ne disposons pas de taux de satisfaction pour chaque programme.
En 2019 : 11 personnes ont été formées sur la thématique commerciale et 100% ont suivi leur formation dans son intégralité.
Cette thématique a obtenu un taux de satisfaction de 100%.
En 2020, ce programme n'a pas été animé. Se reporter à la page 7 du catalogue.

Conditions d'accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Contactez-nous, nous sommes en relation avec l'AGEFIPH et COMERYL vers lesquels nous pourrions vous orienter le cas échéant.