

Programme de formation

Formation vente et action commerciale

Action de formation

| | |
|------------------------------|---|
| Contexte de formation | 2 |
| Objectifs de formation | 3 |
| Programme de formation | 4 |

Logistique Pédagogique

| | |
|------------------------------------|---|
| Méthodes pédagogiques | 6 |
| Organisation de la formation | 7 |
| Documentation pédagogique | 7 |
| Prix de formation | 8 |
| Conditions générales | 8 |

📍 Contexte de formation

Que vous soyez déjà un commercial expérimenté ou en voie de le devenir, vous profiterez de toute l'expertise et des conseils de cette formation vente et action commerciale. Si vous avez la volonté de gagner, l'envie d'évoluer, le contact facile avec les autres : ce sont les qualités essentielles pour réussir dans la vente et l'action commerciale. Devenir un commercial d'élite et s'épanouir dans ce métier passe par l'optimisation de votre impact relationnel, de votre capacité d'adaptation et d'une solide maîtrise de l'entretien commercial, pour questionner, argumenter, répondre aux objections et conclure avec efficacité.

Les commerciaux qui ne connaissent pas leurs potentialités ne peuvent pas contrôler leurs faiblesses et profiter de leurs forces pour optimiser leurs performances. Acquérir ces techniques de vente pour être rapidement opérationnel, de la prospection à la conclusion en passant par la défense de ses marges constitue la panoplie complète de cette formation vente et action commerciale. Chaque étape de l'acte de vente est mise en situation réelle et entraînée spécifiquement en fonction de votre environnement professionnel et de votre profil de commercial. Rien n'est laissé au hasard.

- Quelle stratégie adopter pour gagner en efficacité et booster ses résultats commerciaux ?
- Comment devenir la force du développement et de la croissance de son entreprise ?
- Quel style de communication pour créer une relation de partenariat avec le client ?
- Comment décoder efficacement les stratégies des acheteurs pour mieux gérer la relation ?
- Comment structurer et maîtriser efficacement l'entretien de vente avec le client ?

Cette formation vente et action commerciale vous offre un cadre d'entraînement idéal à l'acquisition et à la mise en pratique directe de ces nouvelles connaissances : jeux de rôles, ateliers pratiques, simulation d'entretiens commerciaux pour analyser, comprendre, modifier et améliorer son comportement, appliquer les bonnes techniques et être directement opérationnel. Cette expertise, acquise lors de la formation commerciale vous permet d'être constamment prêt à lancer les bons arguments au bon moment pour convaincre les bons clients qui ont le besoin de l'être.

Trois jours pour trouver des réponses concrètes pour faire face à une forte pression sur les prix et aux clients toujours plus exigeants, voire déstabilisants. Pour produire un maximum d'efficacité commerciale sur le terrain, cette formation commerciale est un excellent moyen pour y parvenir. Vous découvrirez les outils les plus performants qui vont vous aider à réaliser des progrès commerciaux significatifs.

🟡 Objectifs de formation vente et action commerciale

Le métier de commercial s'est profondément transformé. Les clients traduisent chaque jour la volonté permanente de réduire les coûts. Le niveau de compétence des acheteurs a rejoint un niveau d'exigence qui ne cesse d'augmenter. Le commercial ne peut donc plus être un simple vendeur mais un acteur permanent de la politique commerciale de l'entreprise.

Voici les objectifs que cette formation vous permet d'atteindre :

- Mieux connaître son comportement, son image de commercial et ses stratégies relationnelles habituelles en situation de l'entretien commercial,
- Découvrir et analyser les différentes typologies de clients que l'on a en face de soi et déployer les stratégies relationnelles correspondant à chacune d'elles,
- Développer ses capacités à découvrir les véritables attentes de ses clients et à identifier le processus de leur prise de décision,
- Apprendre à observer et à décoder les comportements de clients, affiner son système de communication pour mieux gérer l'information et mieux répondre à leurs attentes,
- Acquérir les méthodes de communication performantes et réussir à mettre en œuvre une stratégie commerciale gagnante avec chaque client,
- Maîtriser les techniques de vente et les outils de communication performants pour créer une qualité relationnelle optimale et pratiquer une expression persuasive,
- Développer sa capacité à mettre en valeur la présentation de son offre pour qu'elle soit plus adaptée au mode de fonctionnement de ses clients,
- Maîtriser les techniques pour défendre ses marges et orienter l'entretien commercial vers une conclusion optimale,
- Renforcer sa capacité à faire face aux objections et pressions des acheteurs par la mise en œuvre d'une stratégie de partenariat,
- S'entraîner aux différentes étapes de l'entretien commercial pour renforcer son professionnalisme et pérenniser la relation avec ses clients,

Optimiser et améliorer ses compétences de commercial, c'est tout l'enjeu de cette formation vente et action commerciale que vous propose LCA Performances. Trois jours d'entraînement intensif pour acquérir des techniques de vente, maîtriser aisément ces techniques, gagner en efficacité, en confiance et accroître vos résultats commerciaux.

📍 Programme de formation vente et action commerciale

1. Découvrir son style de commercial

Devenir un commercial d'élite, réussir et s'épanouir dans ce métier nécessite de s'appuyer sur son impact relationnel pour mieux convaincre. La construction d'un style de leadership commercial performant commence par une meilleure connaissance de soi et une application rigoureuse d'un dispositif complet des comportements professionnels efficaces.

- Le positionnement pour mieux comprendre les autres,
- La découverte de vos potentialités commerciales à l'aide d'un auto-diagnostic,
- L'analyse et l'exploitation des résultats de votre diagnostic de commercial,
- Les quatre approches comportementales de vos clients : valeurs, processus, motivations,
- Comment vous pouvez être perçu par les autres en communication et en négociation ?
- Les techniques pour décoder les effets efficaces et inefficaces de votre style de commercial,
- La mise en phase de vos attitudes communicatives avec le référentiel des quatre principaux styles,
- Les comportements professionnels qui fluidifient les relations et aident à dépasser les dérapages,
- Quelles mesures concrètes vous pourrez prendre pour optimiser vos compétences en communication commerciale,

Ce travail sur soi permet d'acquérir un regard neuf sur vos potentialités et d'accélérer les changements qui s'imposent. Ainsi, la mise en œuvre d'un leadership commercial performant devient une réalité. Pour réussir dans votre démarche, vous bénéficierez en permanence des conseils personnalisés de la part du consultant formateur tout au long de cette formation commerciale.

2. Maîtriser les notions fondamentales de la communication

Maîtriser les techniques de communication performantes, atteindre une qualité relationnelle optimale et acquérir les méthodologies à chaque étape de l'acte de vente fait partie d'entraînement pratique lors de cette session formation commerciale. Ainsi, vous assimilerez les techniques de communication verbale et non verbale pour gérer efficacement les situations délicates, constituant la réalité de la vente.

- L'entraînement à la conception des messages percutants sur différents thèmes commerciaux,
- Les techniques de communication pour se synchroniser et être en phase avec son client,
- Les techniques d'identification des attentes de vos clients ou des prospects,
- Comment ajuster votre message à leur sensibilité et créer un climat d'empathie et de connivence ?
- Les quatre vecteurs de communication : la voix, la posture, le regard et la présence physique,
- La maîtrise des silences, de l'art de différents types de questionnement et de reformulation,
- Comment faire pour mieux comprendre les besoins de clients et instaurer un climat de confiance ?
- Les méthodes pour décrypter avec précision ce que les mots de clients disent ou ne disent pas,
- Comment améliorer l'interaction avec les autres en négociation, individuellement ou en équipe ?

Acquérir les techniques de communication pour vous exprimer efficacement et vous libérer des inhibitions psychologiques et des tensions physiques pour être présent, savoir saisir et créer les opportunités pour promouvoir vos produits ou vos prestations devant vos clients. Ce sont précisément votre présence et le style de votre discours qui renforceront l'impact et la compréhension de votre message et de vos arguments.

3. Comprendre les changements de mentalité des clients

Les clients ont considérablement renforcé leur talent de négociateur en pratiquant la méthode de l'échiquier. Le principe en est simple. Il consiste à vous demander d'entrée une concession inacceptable. L'objectif n'est ni de bloquer la négociation, ni d'obtenir impossible. C'est une ruse d'une redoutable efficacité. Ce n'est pas la seule, il y a aussi beaucoup d'autres, et vous les découvrirez dans cette formation, comment les déjouer, toutes.

- Le nouveau profil d'acheteur en tant qu'interface des autres fonctions de l'entreprise,
- Les nouvelles attentes de l'entreprise par rapport à son acheteur : les achats et la réduction des coûts,
- Le marketing d'achat et les techniques de négociation de l'acheteur,
- Comment découvrir les stratégies de l'acheteur : les objectifs, les contraintes, les enjeux ?
- Comment hiérarchiser les priorités commerciales à partir des objectifs de l'acheteur ?
- Les changements fondamentaux dans la relation client imposant des exigences nouvelles,
- Comment comprendre et maîtriser les circuits de communication et de décision du client ?
- Le décryptage des messages contraignants des acheteurs découlant de leur profil de personnalité,
- La définition de votre démarche commerciale spécifique à chacun des quatre typologies des clients.

En intégrant les profils et les stratégies de vos clients dans votre démarche commerciale, vous saurez comment initier et réussir une négociation. Cette séquence de formation à la vente et action commerciale vous donne les clés pour négocier selon la typologie de vos interlocuteurs, adapter votre stratégie et faire les bons choix pour défendre vos marges pied à pied et jouer « gagnant-gagnant ».

4. Maîtriser les entretiens de vente

Faire signer son client est là tout l'enjeu crucial de l'entretien de vente. Lors de cette séquence de formation vente et action commerciale, vous maîtriserez les compétences et des techniques de vente pour gagner en efficacité, en confiance afin de booster vos résultats commerciaux.

- Comment préparer et structurer les entretiens de vente en évaluant les enjeux et en repérant les pièges à éviter ?
- Les techniques d'entretien de vente par typologie de client,
- Les enjeux de la négociation : les indicateurs de performance pour mieux défendre ses marges,
- Quelles techniques utiliser pour mieux comprendre les véritables objectifs et besoins du client ?
- La maîtrise des situations difficiles afin d'assurer la réussite de ses objectifs commerciaux,
- Comment comprendre les mobiles du client : découvrir, écouter et s'adapter à ses besoins ?
- Les méthodes pour convaincre et obtenir l'engagement du client,
- Comment reconnaître les différents types d'objections et les traiter efficacement ?
- Les méthodes pour élaborer la construction d'un argumentaire produit et/ou services,
- Les exercices d'élaboration et de présentation des offres commercialement performantes,
- Comment détecter les signaux pour engager son interlocuteur vers la conclusion ?
- Les stratégies de fidélisation pour faire de chaque client un apporteur d'affaires.

Cette séquence de formation vente et action commerciale vous offre un cadre d'entraînement idéal à l'acquisition et à la mise en pratique directe de vos nouvelles compétences : jeux de rôles, ateliers pratiques, simulation d'entretiens de vente pour analyser, comprendre, modifier et améliorer son comportement, appliquer les bonnes techniques..

☉ Méthodes pédagogiques

Cette formation au métier de consultant s'appuie sur un dispositif complet de méthodes pédagogiques interactives fondées sur des mises en situations réelles des stagiaires. Vos objectifs professionnels feront l'objet de travaux personnalisés pendant la formation et serviront de support aux thèmes développés. Le présent parcours de formation est déployé en 3 phases :

Avant la formation

Avant cette formation, vous serez invité à réaliser les travaux préparatoires. Il s'agit des travaux qui vont vous permettre :

- D'accéder aux contenus préparatoires, rassembler les ressources et préparer votre formation,
- De réaliser le diagnostic de vos potentialités en matière de la vente,
- De se mettre en phase avec les objectifs de formation et des contenus du programme,
- De communiquer au formateur les grilles de dépouillement des diagnostics pour le traitement.

Pendant la formation

Le processus pédagogique est synchronisé avec votre profil et votre contexte professionnel afin d'optimiser l'intégration de nouvelles compétences, en matière de vente.

- S'approprier des compétences de consulting à l'aide d'une pédagogie de mises en situation réelle,
- De relier ces compétences avec vos objectifs de performance dans une dynamique fonctionnelle,
- De développer une approche d'optimisation de vos performances,
- De déployer les plans d'action de progression au niveau de votre projet commercial.

Après la formation

Avant la fin de cette formation, chaque participant développe ses plans d'action de progrès qui vont se traduire par une mise en application, dans le contexte professionnel de chaque stagiaire. Ces plans d'action de progrès sont suivis par des actions de télécoaching, après la formation, sur demande du participant. Il s'agit notamment :

- De communiquer au consultant formateur un bilan de l'état d'expérience, 3 mois après la formation,
- D'évaluer la réalisation de son projet professionnel en termes d'applications pratiques,
- De définir en commun les nouveaux objectifs de progression.

Le bilan final du retour sur investissement de la formation s'effectue 6 mois après la formation pour s'assurer que la réalisation des plans d'action faisant l'objet du projet professionnel est effectuée en conformité avec les critères de performance définis.

📍 Organisation de la formation

Une concentration permanente, une participation active à la formation de 7 heures par jour, constituent une implication importante, que l'on ne peut se permettre d'entraver par un confort insuffisant et des conditions matérielles précaires.

La durée de la formation est de 21 heures. Elle se déroule à Paris. L'information concernant le lieu de son déroulement sera communiquée dès l'inscription effective du participant. Les réservations de chambres et leurs prises en charge sont assurées individuellement par le participant ainsi que les frais de son déplacement.

Le nombre de stagiaires à cette formation ne dépasse pas 6 participants afin que chacun puisse bénéficier d'un suivi pédagogique personnalisé. Les formations débutent à 9 heures et se terminent entre 17 et 18 heures. Nous suggérons au participant de se présenter sur les lieux de stage 15 minutes en avance, il sera accueilli par le consultant autour d'un café. Les formations sont maintenues quel que soit le nombre de participants.

📍 Documentation pédagogique

La fourniture d'une documentation technique complète fait partie intégrante de cette prestation de formation. Il s'agit d'un support pédagogique de base qui vous permet de consulter les sujets exposés lors de différentes étapes de formation vente. Bref, elle constitue un dossier de référence sur cette formation et les thèmes abordés.

L'ingénierie de formation, mise à votre disposition, est validée sur la base des critères de performance intègrent la notion du retour sur investissement aussi bien pour les stagiaires que pour leur entreprise. Les supports pédagogiques ainsi constitués répondent aux impératifs tels que :

- Ils contiennent tous les éléments techniques et méthodologiques abordés pendant la formation,
- Ils servent en tant que fil conducteur pédagogique tout au long de cette formation vente,
- Ils constituent des ressources méthodologiques pour appliquer avec efficacité les nouveaux acquis,
- Ils servent de référentiel de compétences en matière de la vente et action commerciale.

C'est avec clarté et efficacité que ce dispositif méthodologique vous guidera dans l'acquisition de nouvelles compétences en matière de techniques de vente. Cette formation peut être suivie, sur votre demande, par un coaching de progression qui vous permet de trouver avec le votre consultant formateur, des solutions spécifiques à vos attentes professionnelles.

Voilà pourquoi la documentation technique qui vous sera remise lors de cette formation contient environ 150 pages. Il s'agit des fondements méthodologiques de la formation, issus des recherches et des pratiques formalisées par les consultants LCA Performances Ltd.

📍 Budget formation

| Éléments constitutifs du budget | Nombre heures | Montant Global |
|---|---------------|-------------------|
| <i>Réalisation de la session de formation</i> | 21 | 1.970,00 € |
| TOTAL | 21 | 1.970,00 € |

Toutes nos actions de formation professionnelle sont exonérées de TVA, par autorisation des services fiscaux.

📍 Conditions générales

Une convention de formation est établie par l'organisme de formation LCA Performances, enregistré auprès de la DIRECCTE d'Ile de France sous le numéro : N°11753415275. SIRET 43314097700037 NAF 7022Z

Toutes nos actions de formation professionnelle sont exonérées de TVA, par autorisation des services fiscaux.

La facture est établie en double exemplaire : le premier est destiné à votre service comptabilité, le second exemplaire constitue le document annexe à la convention.

L'attestation de présence vous sera adressée après la formation. Ces documents vous permettent de compléter votre dossier concernant cette action de formation. Vous recevez également une attestation de formation certifiant que vous avez suivi le programme de cette formation.

En cas d'empêchement pour un participant d'assister effectivement à la session à laquelle il est inscrit, l'entreprise peut lui substituer un autre collaborateur avec l'accord de l'organisme de formation.

Pour toute annulation faite moins de 15 jours avant le début de la formation, l'organisme de formation facturera les frais d'annulation correspondant à 100% du prix du stage.

En cas d'abandon ou d'absence d'un participant en cours de stage, le stage sera facturé en totalité.

Dans le cas de force majeure, l'organisme de formation se réserve le droit d'ajourner ce stage, au plus tard une semaine avant la date prévue. Dans cette hypothèse, le montant des droits d'inscription sera intégralement remboursé.

Toute inscription à une session est nécessairement accompagnée du règlement à l'ordre de LCA Performances Ltd, sauf dans le cas où la formation est prise en charge directement par un organisme paritaire collecteur.

L'organisme de formation déclare être assuré en responsabilité civile professionnelle auprès de la compagnie MAAF sous le numéro 175641915 C 001. L'organisme de formation limite sa responsabilité résultant de l'exécution ou de l'inexécution des obligations décrites au présent contrat, à un montant égal au plafond de la garantie définie par la police en vigueur à la date de la souscription du contrat. En conséquence, le Client renonce à l'exercice de tout recours contre l'organisme de formation et son assureur au-delà de la limite des sommes assurées et s'engage à y faire renoncer son assureur dans les mêmes conditions.

Ce programme de formation est la propriété de l'Institut de formation, LCA Performances Ltd, conformément à la législation française et internationale sur le droit d'auteur et la propriété intellectuelle, tous les droits de reproduction sont réservés. L'affichage du contenu sans comme référence LCA Performances Ltd, la modification de ce programme de formation sur un support électronique ou sur un support papier sont interdits, sauf autorisation écrite de la société LCA Performances Ltd. Tout contrevenant à cette protection fera l'objet de poursuites.