



Vendre en situation économique tendue

Et si on se remettait à faire du commerce !

Publics visés

Commerciaux itinérants évoluant dans un contexte économique tendu et rencontrant des difficultés pour réaliser leurs objectifs commerciaux.

La tension prévue en 2024 remet le développement de l'entreprise en question. Comment votre activité commerciale peut-elle traverser cette crise ? Comment peut-elle en sortir renforcée pour créer de nouvelles opportunités et les gagner dans le contexte nouveau qui va émerger ? Il y aura toujours nécessité de faire tourner l'économie et donc de vendre des produits et services

Dns le cadre de cette formation vous allez apprendre ou réapprendre à prospecter, à sortir du lot et vous différencier par une approche de vente consultative et des techniques de vente à valeur ajoutée.



Objectifs opérationnels de la formation

Le programme vise à préparer les équipes commerciales à évoluer dans un contexte économique plus tendu, de transformer leurs comportements pour les préparer à réaliser plus d'efforts commerciaux. De les faire passer de la logique de la prise de commandes à une logique de développement et de vente de valeur.

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation les apprenants seront capables de :

- Réapprendre à créer une routine de prospection efficace
- Dérouler une découverte structurée afin de mieux qualifier ses prospects pour proposer la bonne offre et réduire les négociations.
- « Muscler » chacune des étapes du cycle de vente
- Défendre son prix pour conserver sa marge

Prérequis nécessaires :

Une maîtrise des fondamentaux de la vente est nécessaire pour suivre le stage

Contenu du programme

Réveiller son sens du commerce et se donner un moral positif

- Les temps sont durs aussi pour la concurrence
- Les tensions économiques sont cycliques – Il y en aura toujours
- Développer l'auto-motivation - Comment aller plus loin pour se donner confiance en soi

Sécuriser son secteur

- Quel est mon portefeuille d'affaires ? Comment le sécuriser ?
- Qui sont mes clients clés, actuels et futurs ?
- Loi de Pareto : 20% de mes clients = 80% de mon CA
- Requalifiez vos interlocuteurs
- Préparez et conduisez mieux vos entretiens

Reprendre son état d'esprit de conquête

- Trouver de nouveaux clients est vital surtout en temps de crise
- Mener des actions commerciales de prospection clients, mais surtout différenciantes.
- Adapter votre pitch de prospection commerciale au contexte.
- Tous les clients ne sont pas impactés pareil par la crise
- Apporter des propositions de valeur

"Ce n'est pas parce que c'est difficile que je n'ose pas mais parce que je n'ose pas que c'est difficile"
Sénèque

Durée de la formation

- 2 journées de formation
- 14 heures

Tarifs de la formation

Tarif Inter-entreprises

- 590 € HT par journée et par personnes*
- 1 180 € HT pour l'ensemble du stage
- Repas de midi offert

Tarif Intra : Nous contacter

* Entreprises de moins de 50 salariés : Possibilité de prise en charge de tout ou partie de la formation par votre OPCO



Muscler sa technique commerciale

- Travailler sa posture commerciale
- Travailler plus en profondeur sa préparation et ses objectifs de visites
- Regagner la confiance des clients laissé de côté durant les périodes fastes
- Découvrir et qualifier, c'est filtrer le bon grain du mauvais grain !
- Créer le besoin quand il n'est pas formulé en proposant de la valeur
- Être au top du traitement des objections courantes
- Être pro-actif dans le closing

Défendre son prix et sa marge

- Comprendre l'impact d'une baisse de prix
- Lutter contre les demandes clients de concessions en termes de prix
- Appliquer les techniques et outils pour défendre son prix et préserver ses marges,
- Mettre en œuvre les techniques pour obtenir des compensation et l'adhésion du client sur les différents éléments de l'offre
- Savoir présenter et valoriser son prix

Modalité d'évaluation pré-formation

En amont de la formation, un questionnaire de pré-formation est transmis aux apprenants afin vérifier son adhésion au projet de formation, faire émerger ses attentes et ses besoins en termes de contenu de formation, repérer les blocages ou les freins éventuels, qu'ils soient d'ordre pratique, cognitif ou motivationnel.

Ce questionnaire permettra aussi de s'assurer que l'apprenant dispose des connaissances, savoir-faire et savoir-être nécessaire pour suivre correctement cette formation.

Au démarrage de chaque formation, pour s'assurer que les objectifs de l'apprenant soient en adéquation avec les objectifs de la formation, nos formateurs réalisent un tour de table permettant d'évaluer le niveau initial de chaque apprenant, leurs attentes, ainsi que leurs représentations, leurs certitudes et leurs idées reçues, sur la thématique de l'action de formation.

Modalité d'évaluation post-formation

Evaluation des objectifs de formation

L'atteinte des objectifs de formation est mesurée par le formateur en fin de formation à l'aide d'un quizz.

Evaluation de la satisfaction

Evaluation de la satisfaction du stagiaire : Une évaluation est réalisée à la fin de nos formations pour mesurer :

- **Contenu** : Respect du programme et des objectifs, intérêt des contenus - **Animation** : Expertise de l'animateur, réponses aux questions, interactions avec le groupe - **Pédagogie** : Equilibre entre théorie et pratique - **Logistique** : Etat des salles, qualité de l'accueil et des déjeuners

Méthodes et supports de formation

Toutes nos formations sont découpées en séquences qui répondent à un objectif précis.

Les séquences regroupent un ensemble de méthodes affirmatives et actives pour permettre aux stagiaires d'ancrer la théorie par la mise en pratique, de partager leurs expériences et progresser ensemble : Réflexion individuelle -Partage d'idées et d'expériences - Mises en situations filmées

Des ressources pédagogiques papiers ou numériques sont remis à chaque fin de formation.

Une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs est remise à chaque stagiaire.

Un certificat de réalisation et/ou de présence est fourni et adressé au commanditaire employeur.

Evaluation de la satisfaction du donneur d'ordre : Une évaluation est adressée à la fin de nos formations pour mesurer : - **Préparation** : Qualité du travail en amont pour identifier, prendre en charge le besoin et apporter la solution appropriée - **Contenu** : Respect du programme et des objectifs, retour d'expériences des collaborateurs après la formation - **Logistique** : Qualité du suivi administratif du dossier formation et de l'organisation logistique

Evaluation de la satisfaction par vos financeurs : Si l'action de formation nécessite le financement par un tiers autre que l'entreprise, une évaluation permettant d'apprécier le déroulement de notre collaboration de manière globale lui sera adressé en fin de formation une fois par an.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap



Si l'un des stagiaires inscrit par le bénéficiaire est en situation de handicap, le bénéficiaire s'engage à avertir en amont 2nd ACADEMY afin d'étudier la faisabilité de l'inscription et le cas échéant les aménagements spécifiques nécessaires à la préparation et au suivi de sa formation.

Référent Handicap : Ghislaine BLASQUEZ
g.blasquez@2nd-academy.fr - 07 56 27 86 82

Dates des sessions

Lyon
Session 1 : 28 et 29 mai 2024

Paris
Session 1 : 18 et 19 juin 2024

Aix en Provence
Session 1 : 23 et 24 avril 2024

Renseignements

Cédric ANGELI - 06 25 65 70 36
c.angeli@2nd-academy.fr

Inscription

Nathalie GOURDOL – 06 45 31 78 56
n.gourdol@2nd-academy.fr

Mise à jour le 05 février 2024