

PROGRAMME DE FORMATION

STRATEGIE COMMERCIALE

« Traiter les objections »



OBJECTIFS OPERATIONNELS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Utiliser les objections pour optimiser la relation client
- Ne plus être déstabilisé
- Gagner en aisance, confiance en entretien face au client
- Utiliser les techniques de communication
- Préparer, structurer son discours



PUBLIC CONCERNÉ



- Tout public
- Formations adaptées et adaptables aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap au 04 67 65 95 05.



PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ACCÈS

- Maîtriser les outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur)
- Questionnaire envoyé au stagiaire afin de réaliser l'évaluation de ses besoins



DURÉE : 2 journées- 14h

DATE : Calendrier annuel sur mesure / Planification personnalisée

LIEU :

- Au centre de formation (inter) ou sur site (intra)
- A distance : en visio

TARIF :

- 300 € HT/ jour/personne en interentreprises à partir de 3 participants
- Intra entreprise, tarif sur mesure (nous consulter au 04 67 65 95 09)







CONTENU DE LA FORMATION

- Connaître son offre et ses clients pour mieux anticiper l'objection
 - Valoriser son offre produit ou service
 - Cartographier mon univers concurrentiel (forces et faiblesses)
- Utiliser les techniques de vente
 - Définir mon objectif & construire l'argumentaire
 - Collecter à propos de mon client / besoin / offre produit
 - Outils et techniques
- Maîtriser ma communication à l'oral
 - Aborder et mener aisément l'entretien
 - Identifier les différents types d'objections, traiter
 - Gérer l'émotionnel et recentrer sur l'opérationnel
 - Verbal, mots à éviter, questionnement
 - Non-verbal (comportement en face à face)

PROGRAMME DE FORMATION

STRATEGIE COMMERCIALE

« Traiter les objections »

 <p>MODALITÉS PÉDAGOGIQUES</p>	<ul style="list-style-type: none"> Présentiel ou Distanciel : Cours collectif avec un formateur
 <p>MÉTHODES PÉDAGOGIQUES</p>	<p>Entre chaque séance Préparation et validation des thématiques pour la session suivante.</p> <p>Pendant la séance Exercices individuels et collectifs, croisements de regards, exposés interactifs, nombreuses mises en situation et jeux de rôle, utilisation de cas concrets des participants, serious games et jeux de cartes, jeux de dynamique collective</p> <p>En fin de cursus Évaluation des acquis et autoévaluation, détermination des points de travail post formatifs, le formateur communique aux apprenants des ressources pédagogiques afin de maintenir les acquis.</p>
 <p>MODALITÉS D'ÉVALUATION</p>	<p>Appréciation des résultats Entretien, jeux et grille d'évaluation, questionnaire à chaud et à froid</p> <p>Documents remis en fin de formation Attestation de compétences Certificat de réalisation</p> <p>Modalités de validation des acquis Échanges et interactions avec le participant sur l'ensemble de la formation</p> <p>Validation de la formation Evaluation des compétences visées</p>
 <p>INSCRIPTION ET DÉLAIS</p>	<p>Demande de renseignements</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formulaire en ligne - Ou par téléphone au 04 67 65 95 09



Organisme créé en 1989

ACB Compétences

Siège : 65 place de Thessalie
34000 Montpellier

Antenne : 8 parc club du Millénaire
1025, rue Henri Becquerel
34000 Montpellier



NOS DOMAINES DE FORMATION

- Management / Qualité de vie au travail
- Commercial / Relation clients / Marketing
- SOFT SKILLS / Communication
- Efficacité professionnelle / Développement personnel
- Ressources humaines / Droit du travail
- Finance / Gestion / Comptabilité
- Stratégie Digitale / Système d'information / Informatique et Digital
- Langues étrangères (plus de 35 langues) avec certifications Toeic / Linguaskill / Bright / Voltaire
- Bureautique et usages du numérique / PAO –CAO – DAO avec certifications TOSA
- Qualité / Sécurité / Environnement