

# L'audace commerciale

## Public concerné

- Commerciaux, VRP, Conseiller

## Objectifs pédagogiques

- Comprendre et assumer sa responsabilité commerciale.
- Développer sa capacité à impacter un auditoire.
- Maîtriser les compétences clés qui assurent la réussite d'un entretien commerciale.
- Préparer et oser faire une proposition commerciale ambitieuse
- Traiter les objections.

## Programme

### Notre valeur ajoutée commerciale

Echanger sur les situations vécues.

Analyser les succès et surmonter les difficultés.

### Communication non verbale.

Maîtriser notre propre CNV.

Observer la CNV du client.

### Les étapes du rendez-vous.

Se fixer des objectifs, préparer le rendez-vous pour prendre l'entretien en main.

Sécuriser le client.

### Découverte des besoins.

Motiver le client à nous répondre.

Poser les bonnes questions (rédaction d'un « book » de questions de découverte).

### Oser présenter l'offre personnalisée.

Présentation sélective de l'offre en fonction de la découverte.

Cultiver l'audace dans l'entretien

La vente associée

Les best-Practices

### Attitudes en négociation.

Faire découvrir 5 attitudes clés pour négocier – Les objections

### Training Final

Concrétiser le next step avec les DR

Conclure positivement.

### Conclusion de la formation

## L'audace commerciale

### Les + CHASTEL

- + Pédagogie interactive avec un formateur expert en formation
- + Des plans d'action personnalisés
- + Un véritable coaching individuel
- + Formation : 80% d'action, 20 % de théorie
- + Travail personnel actif et concret
- + La naissance d'un langage commun compris de tous

### Les conditions d'organisation

- Effectif optimal: 8 personnes
- Nous consulter pour les tarifs