

Fiche descriptive à destination de l'employeur et des tiers financeurs

Mener ses rendez-vous partenaire/client avec efficacité

En mode Présentiel

Pour développer votre efficacité en matière de négociation commerciale.

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne ayant pour mission de présenter ou vendre une offre de produits ou services, d'assurer un partenariat durable construit sur une relation commerciale éthique, de représenter la structure.

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux d'une bonne gestion de la relation partenaire/client
- Accepter sa propre responsabilité à bien communiquer pour convaincre
- Mettre en pratique les techniques commerciales pour mener à bien ses entretiens : engager ses interlocuteurs

PRÉREQUIS

Cette formation est ouverte à toute personne en situation de devoir approcher des partenaires/clients pour prospecter, négocier, vendre.

CONTENU

Les enjeux de la relation partenaire/client

- Comprendre le cycle de la relation : de la prospection à la fidélisation du partenaire/client
- L'évolution de la relation ou comment le partenaire devient le principal centre d'intérêt

Adopter une attitude commerciale éthique

- Différencier influence et manipulation
- Comprendre ce que nos interlocuteurs attendent de nous
- Aborder les situations de vente/négociation en s'appuyant sur des valeurs de partenariat

S'approprier les techniques de communication commerciale

- Préparer ses rendez-vous : professionnalisme et respect du partenaire/client
- Réussir la phase de contact : comprendre ce qui se joue dans la communication dès les premiers instants
- Découvrir le partenaire/client : comprendre que faire parler le partenaire/client, c'est vendre
- Les techniques de découverte : questionnement, écoute active, reformulation
- Convaincre en s'appuyant sur les besoins et motivations du partenaire/client
- Traiter les objections : savoir parfois ne pas y répondre, et savoir dire non
- Conclure l'entretien en engageant le partenaire/client : repérer les feux verts et déclencher la décision

Retour d'expérience après intersession productive

- Echanges et partage d'expériences
- Analyse de pratique
- Rappel sur les techniques et apports pédagogiques complémentaires

Comprendre les principes de la communication en situation de vente/négociation

- Comprendre le schéma de la communication

Mener ses rendez-vous partenaire/client avec efficacité suite

- Prendre conscience de sa responsabilité à bien communiquer
- Prendre conscience de la complémentarité entre langage verbal, non verbal et para verbal

Mieux communiquer pour optimiser ses visites partenaire/client

- Communiquer en positif aussi bien dans le langage verbal que le non verbal
- La congruence : gagner en crédibilité et en capacité à convaincre
- La synchronisation : établir la communication même face à un interlocuteur difficile à cerner

FORMATEUR RÉFÉRENT et Direction pédagogique

Laure SALLÉ formatrice en techniques de vente, de négociation et de communication interpersonnelle

Forte d'une expérience de 12 ans comme Responsable des ventes France pour de grands comptes de l'industrie mais aussi de 13 ans d'ingénierie et d'animation de formation, et de 2 ans en recrutement de cadres, Laure Sallé a également été missionnée pour mettre en oeuvre le procédé "assessment center" (amélioration de la gestion de carrières) pour de grands comptes.

Depuis 2010, elle a décidé de lancer sa propre activité, en conservant une démarche permanente de recherches et d'auto-formation dans le domaine des sciences humaines dont l'analyse transactionnelle et la programmation neuro linguistique (PNL).

En complément, elle s'investit depuis 9 ans en tant que co-présidente d'une association de l'économie sociale et solidaire.

La direction pédagogique est assurée par .

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Animation participative s'appuyant sur l'expérience et le contexte professionnel des participants. Test, exercices, jeux de rôles filmés. Formalisation d'objectifs de progrès individuels à mettre en oeuvre durant l'intersession.

MOYENS ET SUPPORTS

Les lieux de formation disposent d'un espace d'accueil et de détente dédié (description détaillée sur notre site Internet). Les salles de formation sont équipées de bureaux biplaces, de tableaux et moyens de projection à vocation pédagogique, d'accès au WiFi (à la discrétion du formateur). Les salles de formation sont fermées et sécurisées en dehors des temps de formation.

Chaque participant et formateur dispose d'un extranet individuel pendant la formation.

Les supports pédagogiques et les références bibliographiques sont fournis à chacun pendant ou après la formation, après avoir été commentés pour assurer leur bonne appropriation.

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

Avant la formation, chaque participant est invité à un entretien avec un conseiller, puis à compléter un questionnaire lui permettant d'exprimer directement au formateur sa situation et ses attentes.

Le contrôle des acquis en cours de formation est réalisé à l'aide de mises en situation, d'auto-diagnostic, de travaux pratiques ou dirigés, suivant les modalités pédagogiques.

Une évaluation qualitative est réalisée en fin de formation, puis analysée par l'équipe pédagogique. Le résultat global est à la disposition du participant.

Une attestation individuelle de fin de formation, rappelant les objectifs, est remise au participant l'ayant suivie avec assiduité.

ORGANISATION, DURÉE ET COÛT PÉDAGOGIQUE

Effectif limité à 8 participants maximum.

Durée : 4 jours (28 heures)

La prochaine édition de ce module débutera le : 9 septembre 2020

Tarif public FAZHAN : 2 080 euros, net de taxes, par participant

Mener ses rendez-vous partenaire/client avec efficacité *suite*

Tarif spécifique ARTES - Destiné aux personnes physiques, aux salariés d'associations et aux agents des communes de moins de 2500 habitants : 1 240 euros, net de taxes, par participant

Grâce au respect des procédures qualité en vigueur, nos formations sont éligibles à une prise en charge totale ou partielle par les dispositifs publics de financement de la formation.

Informations complémentaires

Cette formation a un taux de satisfaction de % (taux de réponses 0% - mesuré à partir du 1/9/2020)

Cette formation fait partie de la famille thématique Communication, Marketing, Vente ([lien cliquable](#))

Formacode :

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Nos formations sont accessibles aux personnes handicapées moteur dans la plupart de nos lieux de formation.

D'autres types de handicaps et de compensations peuvent être pris en charge sur demande.

Pour tout autre renseignement : 02 40 20 35 35

