



Réussir sa découverte client

Cette formation permet d'entamer la relation commerciale avec sérénité. Vous recevez des outils concrets pour vous organiser et pour soigner votre approche

Durée: 7.00 heures (1.00 jours)

Profils des stagiaires

- Toute personne amenée à être en contact avec des clients ou des fournisseurs

Prérequis

- Etre en poste sur des missions de contacts commerciaux ou relationnels

Objectifs pédagogiques

- Préparer son rendez-vous commercial
- Se présenter en face à face
- Conduire son entretien avec leadership et assertivité
- Conclure son entretien

Contenu de la formation

- Comment préparer son rendez-vous ?
 - Définir les enjeux et les fondamentaux de la préparation
 - Se connaître et identifier son futur interlocuteur
 - Fixer ses objectifs et ses intentions
 - Structurer son ordre du jour
 - Soigner son "personal branding"
- Comment se présenter en face à face ?
 - Maîtriser le schéma de la communication
 - Employer les leviers issus des fondamentaux de la communication
 - Renforcer son observation et son sens critique
- Comment conduire son entretien en leadership avec assertivité ?
 - Annoncer l'ordre du jour
 - Repérer son positionnement dans la relation commerciale
 - Fixer les intentions du rendez vous
 - Inviter son interlocuteur à se présenter
 - Questionner son interlocuteur
 - Se présenter
- Comment conclure son entretien
 - Vérifier si ses objectifs sont atteints
 - Reformuler les points clefs
 - Inviter au "R+2"
 - Prendre congé

Grow Up EURL

69 rue des Merles

82000 Montauban

Email: contact@growup.coach

Tel: 0649002348



Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Soline SERRANI - Formatrice en commerce

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Analyse de vidéos d'entretiens et débriefing sur ces pratiques
- Mise à disposition du support de formation en papier à l'arrivée
- Mise à disposition du support en numérique après la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Formulaire d'évaluation de la formation.
- Attestation de réalisation de l'action de formation.
- Questions orales et écrites (numérique ou papier)
- Training de présentation