



## OBJECTIFS :

- Cerner les attentes
- Cibler son client ou prospect
- Connaître les besoins pour adapter son offre
- Convaincre
- Conclure et consolider

**PUBLIC :** Tous commerciaux débutants ou confirmés

**DUREE :** 14 heures

## PROGRAMME :

### **CENTRER LES ATTENTES CLIENTS POUR CONSTRUIRE SA DEMARCHE COMMERCIALE**

Comprendre le processus d'achat  
Repérer ses missions clés  
Comprendre sa valeur ajoutée de commercial

### **CIBLER SON CLIENT OU PROSPECT POUR OBTENIR UN RENDEZ-VOUS COMMERCIAL UTILE**

Organiser ses priorités de vendeur  
Choisir l'objectif adapté à la situation de vente

### **CONTACTER POUR DECROCHER UN RENDEZ-VOUS AUPRES DU PROSPECT**

Optimiser sa prise de rendez-vous par téléphone  
Rebondir en cas d'échec  
Donner envie par un premier contact positif et motivant  
Les étapes incontournables d'un premier contact réussi

### **CONNAITRE LES BESOINS DU CLIENT POUR ADAPTER SON OFFRE**

Mener une découverte complète de la situation, des besoins du client  
Déterminer les motivations réelles  
Adopter une posture d'écoute sincère et active

## METHODES PEDAGOGIQUES :

Un questionnaire préalable à la formation sera adressé à chaque stagiaire pour identifier les attentes de chacun et adapter l'intervention.  
Une approche pédagogique active et participative basée sur l'expérience des participants et incluant auto-diagnostic, exposés, simulations d'entretiens, analyses en groupe, exercices de reformulation.  
Une documentation pédagogique sera remise à chaque participant  
Une évaluation à chaud de la formation

## COÛT :

Coût par session / stagiaire\* : 490,00 € TTC - Nombre de participants maximum : 10 personnes  
Gratuit pour les adhérents de l'OPCALIA

**LIEU :** IFACOM FORMATION – 60-70 Centre Saint John Perse, 1er étage – Quai Ferdinand de Lesseps - 97110 POINTE A PITRE

Retrouvez toute notre information sur [www.ifacom.com](http://www.ifacom.com)