

Formation **Commercial pour non commerciaux**

Adoptez un comportement commercial gagnant et comprenez les techniques pour construire et gérer la relation avec notre formation de 2 jours !

Avec notre formation de 2 jours, découvrez diverses techniques commerciales, apprenez à dépasser vos freins et à développer un véritable argumentaire auprès de vos interlocuteurs. Avec Sparks, apprenez à gérer des relations et adoptez un comportement commercial gagnant !

Durée

2 jours

Public

Tous

Prérequis

Aucun.

Objectifs pédagogiques

- ◆ Adopter un comportement commercial
- ◆ Accompagner ses actions
- ◆ Recueillir des informations pertinentes

Moyens et méthodes pédagogiques

- ◆ La formation alterne entre présentations des concepts théoriques et mises en application à travers d'ateliers et exercices pratiques (hors formation de type séminaire).
- ◆ Les participants bénéficient des retours d'expérience terrains du formateur ou de la formatrice
- ◆ Un support de cours numérique est fourni aux stagiaires

- ◆ **En cours de formation**, l'évaluation se fait sous forme d'ateliers, exercices et travaux pratiques de validation, de retour d'observation et/ou de partage d'expérience, en cohérence avec les objectifs pédagogiques visés.
- ◆ **En fin de session**, le formateur évalue les compétences et connaissances acquises par les apprenants grâce à un questionnaire reprenant les mêmes éléments que l'auto-positionnement, permettant ainsi une analyse détaillée de leur progression.

Modalités d'évaluation

- ◆ **En amont de la session de formation**, un questionnaire d'auto-positionnement est remis aux participants, afin qu'ils situent leurs connaissances et compétences déjà acquises par rapport au thème de la formation.

Programme de formation

Adopter un comportement commercial gagnant

Comprendre le besoin d'adopter un comportement commercial

Comprendre la position du commercial

Comprendre la nécessité de la communication

Dépasser ses freins

Utiliser la communication pour dépasser ses freins

Apprendre à mieux communiquer

Appréhender les champs de perception

Découvrir les besoins potentiels de ses interlocuteurs

Se positionner en fonction de son interlocuteur

Apprendre à écouter

Apprendre l'art du questionnement

Susciter l'intérêt de ses interlocuteurs

Appréhender l'art de la préparation

Apprendre à proposer les bons éléments

Développer un argumentaire

Amener les éléments convaincants pour obtenir l'accord

Rédiger son argumentaire

Adapter son argumentaire

Savoir s'adresser à un auditoire

Adapter son discours en fonction de la salle

Adopter les bons gestes

Adapter son ton en fonction de ses messages

Lier son discours avec une présentation visuelle