Perfectionner mon approche commerciale grâce à prismo

OBJECTIFS :

Identifier les préférences et motivations des clients pour mieux personnaliser l'approche
Adapter son argumentation et sa communication selon les profils
Renforcer sa capacité à créer un lien de confiance basé sur les attentes des clients

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS :

Commerciaux en poste ou en formation

Avoir réalisé les tests PRISMO

CONTENU DE LA FORMATION :

Adapter les techniques de prospection et de vente en fonction de la motivation des prospects
Maitriser l'art du questionnement pour déceler les besoins explicites et implicites des clients
S'entrainer à construire des arguments personnalisés en tenant compte des attentes spécifiques des clients
Gérer les objections en fonction des préférences comportementales et motivationnelles
Développer une approche de fidélisation basée sur une approche approfondie des clients

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES :

Alternance de méthodes expositives (Diaporama, séquence vidéo, E-learning…), démonstratives (Mise en pratique, analyse de pratique, étude de cas, jeu de rôles…) et interrogatives (questionnement, test et auto-évaluation, brainstorming, travaux de groupe…) avec des évaluations formatives. Un support de formation est transmis aux participants en main propre, par mail ou via Zoom en fin de formation.

QUALIFICATION DES INTERVENANTS :

Pour sélectionner ses intervenants, Inovaction s'appuie sur 2 critères :
l'expertise liée au domaine de compétences
l'expertise liée à la pédagogie

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS :

Pour chaque formation, les participants ont un questionnaire de positionnement et un questionnaire d'évaluation des acquis.
La remise d'un cahier de formation permet une évaluation à froid

Perfectionner mon approche commerciale grâce à prismo

Au cours de la formation, ils ont des évaluations formatives sous différentes formes :

- Questionnement
- Auto-évaluation
- Evaluations intermédiaires
- Mises en situations

Un questionnaire de mise en œuvre est envoyé 4 mois après la formation.

SANCTION VISÉE :

Certificat de réalisation

Taux de réussite : Les indicateurs propres à ce programme ne sont pas encore disponibles. Nous vous invitons à consulter nos résultats globaux directement sur notre site.
Taux de satisfaction : Les indicateurs propres à ce programme ne sont pas encore disponibles. Nous vous invitons à consulter nos résultats globaux directement sur notre site.

DELAI D'ACCÈS À LA FORMATION :

En fonction des besoins du client

PRIX CATALOGUE DE LA FORMATION :

0,00

ACCESSIBILITE :

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de contacter les référents handicap, afin d'étudier les éventuels aménagements à mettre en œuvre pour le bon déroulement de votre formation.

DURÉE, EFFECTIFS :

7 heures
8 participants