Vendre, développer et booster son portefeuille

2 jours
14 heures

Objectif professionnel : cette formation développe la capacité d'analyse des participants pour une approche ciblée de ses prospects et clients. Elle permet ainsi d'adapter sa démarche et sa posture commerciale aux différents interlocuteurs.

Toute personne en charge du développement commercial dans son agence

Objectifs pédagogiques :

- **Analyser son portefeuille clients pour une meilleure approche**
- **Approfondir la connaissance de ses clients pour vendre mieux**
- **Réaliser un entretien de vente impactant**
- **Booster ses ventes par une approche commerciale spécifique**

Prérequis : Avoir idéalement une première expérience de terrain

Groupe de 4 à 10 participants

Profil des formateurs consultable sur www.managir.com

1. Typologie de clients et qualification cibles
Classification des prospects et clients
Connaissance de son secteur
Définir ses cibles grâce à la pyramide de segmentation
Les différents interlocuteurs

2. Les motivations de nos clients
La découverte de nos clients (atelier réflexion)
Les motivations d'achat (SONCASE)
Identifier sa valeur ajoutée (construction du CAP)
Adapter son approche commerciale

3. Maitriser les étapes d'un entretien de vente.
Les différentes étapes de l'entretien
Adapter une écoute active
Les objectifs de la négociation
Valoriser ses prestations de services
Les objections possibles
Adopter une posture Gagnant-Gagnant
Défendre son offre
Conclure efficacement (préparer le futur)

4. Construire sa stratégie de développement
Comment avoir un esprit de conquérant (les 4 temps de l'esprit conquérant)
La technique des couleurs en démarche commerciale (démarche arc en ciel
Booster sa relation client
(Les bonnes pratiques à partager)
Créer sa matrice stratégique
Elaborer son plan d'action de développement

Modalités pédagogiques :
Évaluation des acquis, remise d'un support détaillé pour suivre et conforter ses acquis dans la durée, études de cas pratiques, mises en situations, remise d'une attestation de formation à la fin de la formation
Validation : évaluation formative par QCM

Horaires habituels de formation 9h30 – 17h30
Evaluation des compétences en début et en fin de formation. Mesure de satisfaction en fin de session. Mesure de satisfaction du donneur d'ordre à ± 8 jours, évaluation par « Avis Vérifiés » à ± 1 mois, mesure de satisfaction et d'impact à ± 3 mois. Possibilité de questionnement complémentaire par mail pendant 30 jours

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS
01 45 23 22 22 ou ggury@managir.com

Réf. 312.023
Version 100821

V131219

Man'Agir Consultants 15 rue Ambroise Thomas 75009 Paris
01 45 23 22 22 formation@managir.com
S.A.S.U au capital de 72 000€ - APE 8559A - RCS 422.811.539.000.28