

SAVER - STRATÉGIES AVANCÉES DE VENTE ET D'ÉCOUTE RÉUSSIES

Vendre ses prestations avec succès



INTRA : dans vos bureaux ou à distance



Formation accessible en entrée et sortie permanente



Ouvert à tout public (personnes en situation de handicap – nous contacter)

98.2 % *

DE CLIENTS SATISFAITS

* sur l'ensemble de nos formations

INFORMATIONS



Participants 2 à 8 personnes



Durée 6 jours / 42h



Plage horaire 8h30 à 12h00
14h00 à 17h30



Intervenants Hervé Lambert



Prix Intra : à partir de 1500 €/j
Cout global : 9 000 € HT
Inter : 1 125 € HT / pers

Ce prix inclut les frais de dossier, l'ingénierie pédagogique et la gestion du système documentaire Qualiopi.

Intra : conçues spécifiquement pour et sont limitées aux employés d'une seule organisation.

Inter : ouvertes à des participants provenant de différentes organisations.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Cette formation vise à vous enseigner les connaissances théoriques, les compétences pratiques et les meilleures pratiques nécessaires pour réussir vos entretiens de vente en tant que commercial indépendant.

- Vous serez en mesure de sortir des méthodes conventionnelles, de mettre le prospect au centre de l'entretien et de développer des techniques adaptées à votre domaine de service, vous permettant ainsi d'améliorer vos résultats et de conclure des accords fructueux.

PRE-REQUIS

- Expérience en vente ou commercialisation.
- Connaissance des services proposés.
- Capacité d'auto-évaluation critique.
- Ouverture à l'apprentissage et à la collaboration.
- Engagement à suivre les modules dans l'ordre.

PUBLIC CONCERNE

- Cette formation s'adresse aux commerciaux indépendants, aux futurs commerciaux indépendants, aux professionnels de la vente et à toute personne intéressée par l'amélioration de ses compétences en vente de prestations.
- Elle est adaptée à différents secteurs d'activité et niveaux d'expérience.
- Accessibilité possible aux personnes en situation de handicap sous condition d'étude et d'acceptation de votre dossier par nos services experts

LIEUX ET DATES

- Formation accessible en entrée et sortie permanente
- Les démarrages ou fins de périodes de formation peuvent être planifiés tout au long de l'année civile, sans dates prédéterminées à l'avance.
- Possibilité de dispenser la formation en INTRA: dans vos locaux ou à distance.
- Délai d'accès de 10 jours à partir de la signature de la convention et/ou de l'accord de financement de l'OPCO

METHODES MOBILISEES

- Pendant la formation, les participants seront invités à réaliser des études de cas, des jeux de rôles, des présentations orales, des échanges d'expériences et à travailler sur leurs propres outils de vente.
- Ces activités pratiques leur permettront de mettre en pratique les concepts enseignés et d'améliorer leurs compétences en vente de prestations.

MATERIEL UTILE

- Ordinateur portable équipé d'une Webcam
- Une connexion internet
- Application ZOOM ou TEAMS

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Accompagnement individuel ou en groupe
- Formation accessible en ligne
- Assistance téléphonique après la formation
- Vidéoprojecteur, PowerPoint, paperboard

CONTEXTE

Cette formation SAVER - Stratégies Avancées de Vente et d'Écoute Réussies, est conçue pour répondre aux problèmes spécifiques rencontrés par les commerciaux indépendants lors de leurs entretiens de vente. L'enjeu principal de ces entretiens repose sur la capacité à collaborer avec les prospects plutôt que de simplement séduire par la beauté des services proposés.

Le premier module de formation se concentre sur la compréhension de la vente des services en abordant quatre interrogations théoriques clés. Les participants exploreront les idées reçues, les contrevérités et les meilleures pratiques pour présenter leurs services de manière efficace. Ils examineront également la nature du service, ainsi que la table d'orientation des services freelance pour mieux se positionner.

Dans le deuxième module, les participants découvriront les bonnes pratiques pour réussir leurs entretiens de vente. Ils approfondiront leur compréhension des attitudes paradoxales de l'acheteur, apprendront à mettre le prospect au centre de l'entretien et aborderont des aspects tels que la maîtrise du temps et la mise en scène des entretiens.

Le troisième module sera consacré à la mise en pratique opérationnelle des techniques de vente. Les participants auront l'occasion de consolider leurs connaissances acquises lors des modules précédents. Ils participeront à des exercices pratiques de mise en situation et à des scénarios de vente simulés pour appliquer les techniques enseignées. Des retours individualisés leur permettront d'améliorer leurs compétences en vente.

Il est important de souligner que cette formation vise à aider les commerciaux indépendants à sortir des méthodes classiques de vente et à adopter une approche axée sur la collaboration avec les prospects. En mettant l'accent sur la compréhension des besoins réels des clients et en créant un véritable dialogue, les participants seront mieux équipés pour réussir leurs entretiens de vente et conclure des accords fructueux.

Il est recommandé aux participants de suivre les trois modules dans l'ordre proposé pour une progression cohérente et une application optimale des connaissances. En combinant l'acquisition de connaissances et la mise en pratique opérationnelle, cette formation offre une approche complète et interactive pour améliorer les compétences en vente des commerciaux indépendants.

PROGRAMME DE FORMATION

Module 1: Comprendre la vente de ses prestations (Jour 1 et Jour 2)

Jour 1:

- Premières interrogations théoriques : la nature de votre service
- Idées reçues et contrevérités pour packager et présenter ses services
- Votre service peut-il se vendre comme un produit ?
- La notion de service
- La table d'orientation des services freelance

Jour 2:

- Deuxième interrogation théorique : votre vision de la vente
 - Être un vendeur : un rôle difficile
 - Les ennemis de votre succès : les virus BIMAC
 - La chance du freelance

Module 2: Les bonnes pratiques pour réussir les entretiens de vente (Jour 3 et Jour 4)

Jour 3:

- Troisième interrogation théorique : les attitudes paradoxales mais légitimes de l'acheteur
 - Difficulté de mettre le prospect au centre de l'entretien
 - Le paradoxe de l'acheteur : plus il se méfie, moins le dialogue est productif
 - Bonne éducation et empathie
 - L'acheteur manipulateur
 - La question du prix

Jour 4:

- Quatrième interrogation théorique : la mise en scène de vos entretiens de vente
 - La bonne volonté ne suffit pas
 - La maîtrise du temps
 - La mise en scène de vos entretiens de vente freelance

Module 3: Mise en pratique opérationnelle des techniques de vente (Jour 5 et Jour 6)

Jour 5:

- Récapitulation des connaissances acquises dans les modules précédents
- Exercices pratiques de mise en situation

Jour 6:

- Scénarios de vente simulés pour appliquer les techniques enseignées
- Rétroactions et conseils individualisés pour améliorer les compétences en vente

A L'ISSUE DE CETTE FORMATION, LES PARTICIPANTS SERONT CAPABLES

- Les participants seront en mesure de développer une approche efficace et axée sur la collaboration dans leurs entretiens de vente de prestations, en utilisant des techniques éprouvées et des méthodes adaptées.
- Ils auront acquis les compétences nécessaires pour réussir dans leurs activités commerciales indépendantes et maximiser leurs résultats dans la vente de prestations.

LES AVANTAGES DE CETTE OFFRE

- Cette offre de formation propose une approche centrée sur le prospect, des activités pratiques et des échanges d'expériences, le tout encadré par des formateurs expérimentés.
- Elle permet aux commerciaux indépendants d'acquérir les compétences nécessaires pour réussir dans la vente de leurs prestations et maximiser leurs performances commerciales.

MODALITES D'EVALUATION (EN AMONT)

- Un entretien individuel précédera toute inscription
- Questionnaire de pré-évaluation
- Évaluation des connaissances à l'entrée en formation

MODALITES D'EVALUATION (EN AVAL)

- Évaluation des connaissances à la fin de la formation
- Attestation de formation
- Certificat de réalisation

MODALITES DE FORMATION A DISTANCE (FOAD)

- La formation pourra être suivie via la plateforme ZOOM ou TEAM. Le formateur vous indiquera sur quel support la formation sera dispensée.
- Pour pouvoir suivre cette formation dans de bonnes conditions une simple connexion internet et une webcam sont nécessaires.
- En cas de souci de connexion, le formateur sera disponible via le numéro de téléphone indiqué dans votre convocation.
- Evaluation continue pendant la formation à travers de nombreux exercices pratiques
- En fin de formation le stagiaire devra remplir et renvoyer la feuille d'émargement et l'évaluation à chaud de la formation.

LES INTERVENANTS

Hervé LAMBERT

Intervenant senior, dirigeant du cabinet ARGOS, spécialisé pour toutes les questions de stratégie et de finance dans les petites entreprises depuis près de 30 ans. Master II et CNAM ITB.

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT

- Notre service d'ingénierie pédagogique et financière mobilise des fonds publics pour trouver les meilleures solutions de financement adaptées à votre projet de formation.
- Nous avons établi une collaboration de longue date avec les OPCO (opérateurs de compétences) afin de faciliter l'accès aux dispositifs de financement prévus par la loi «avenir professionnel».
- Ces dispositifs offrent aux personnes en formation et à leurs entreprises plusieurs options de prise en charge selon les critères spécifiques de chaque OPCO.

Pour de plus amples informations, notre équipe de gestionnaires spécialisés est à votre disposition pour vous guider dans le choix de vos formations et vous accompagner dans les démarches administratives.