

Avant je n'aimais pas vendre



RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE

Alain MULERIS

Coach Commercial & Formateur Vente
Vitamine V
Expert de la vente

Directeur commercial puis fondateur de Vitamine V, cabinet spécialisé dans l'accompagnement commercial et la formation vente.

« Mon métier est passionnant : j'aide mes clients à trouver leurs clients ! ».

Alain MULERIS est l'auteur du livre « *Trouvez vos futurs clients* » en 2017 aux Éditions Eyrolles et du Podcast coaching commercial vitaminé en 2021.

Formateur certifié PCM.

INFORMATIONS PRATIQUES

PARTICIPANTS

Créateur d'entreprise, dirigeant d'entreprise, directeur commercial, commercial, manager, tout professionnel vendant ses produits/prestations voulant maîtriser le rendez-vous commercial pour mieux vendre.

Groupe de 8 à 10 personnes

Prérequis : vouloir se perfectionner dans la conduite d'entretien de vente. Préparer des mises en situations commerciales bloquantes et venir avec des cas clients réels.

DATES DES SESSIONS

- Durée : 2 jours ■ Horaires : 9h00-17h00 / 09h30-17h30
- Dates à définir avec vous selon les disponibilités de vos équipes

LIEUX DES SESSIONS

- En vos locaux pour vos équipes, nous contacter
- 100 % à distance possible

TARIF 4 300 € / groupe / 2 jours

TARIF MEMBRE PEP 3 700 € / groupe / 2 jours

LES +

La formation sera assurée par Alain MULERIS, professionnel de la vente, qui possède une expertise en formation et en développement commercial acquise à travers 20 ans de pratique de directeur et manager commercial, qui a l'ambition de faire aimer la vente et la négociation à tous !

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Les participants seront en capacité de :

- Mener efficacement un entretien de vente.
- Comprendre les mécanismes de la communication de vente.
- Appliquer les différentes phases d'un rendez-vous (les 4 C).
- Préparer ses rendez-vous.
- Maîtriser les principales techniques de vente.
- Conclure un entretien dans le but de gagner une vente.
- Travailler la confiance en soi pour être plus efficient.

PROGRAMME

1^{ère} demi-journée

La vente, c'est quoi ? Les objectifs du rendez-vous. Identifier ses freins et s'appuyer sur ses moteurs.

2^{ème} demi-journée

- Comment influencer son interlocuteur. Les principes de Programmation Neuro Linguistique - PNL.
- Les principes fondamentaux de la vente. Les 4 phases du rendez-vous commercial.

3^{ème} demi-journée

Valoriser et défendre son offre. Réponses aux objections. Être à l'aise avec son prix. Travailler son mental. Jeux de rôles.

4^{ème} demi-journée

Jeux de rôles et exercices pratiques de mise en situation en vidéo. Élaborer votre plan d'actions et respecter vos engagements commerciaux.

Méthodes pédagogiques

- Travail collaboratif entre les participants et l'animateur. Pédagogie participative : travail collaboratif.
- Autour de contenus théoriques et d'expertise professionnelle, l'animateur privilégiera l'échange d'expérience. Le travail en groupe permettra à chacun d'obtenir un retour sur le cas précis de son entreprise.
- Simulation d'entretien de vente filmé en vidéo. Chaque participant repart avec son rendez-vous commercial capté en vidéo sur son smartphone.

Évaluation

- En complément du bilan oral réalisé par le formateur en cours de formation, un questionnaire de satisfaction sera remis aux participants en fin de formation.
- Dans les 6 mois suivants, un questionnaire à froid sera envoyé au commanditaire et aux stagiaires pour évaluer l'impact de la formation sur les pratiques professionnelles.

Vous inscrire : 01.41.78.92.60 / face-pep@lespep.org