

Vendre en intégrant la démarche conseil

Apprenez à générer plus de rendez-vous

21 heures

1790 €

TYPE DE PARCOURS

 Individualisé

+ POINTS FORTS

- Coachings individualisés 6 heures avec un formateur expert sur la thématique
- Plateforme e-learning dédiée Kiluz
- Formation certifiante
- Contactez-nous au 04 11 93 41 01

OBJECTIFS

- Pratiquer un questionnement personnalisé dans le démarrage de l'entretien en s'appuyant sur son expertise afin de rechercher et comprendre les enjeux du client.
- Répondre aux enjeux du client en utilisant l'ensemble des informations récoltées dans la phase de questionnement afin de proposer une solution pertinente.
- Faire évoluer la solution en accompagnant le client dans sa phase de réflexion, en identifiant et traitant les objections afin de co-construire une offre adaptée.
- Traduire les avantages de la solution en bénéfices client, en étant force de proposition afin de les intégrer dans sa phase de négociation pour démontrer les retours sur investissements de l'offre.
- Introduire dans sa conclusion de son entretien le suivi après-vente afin de rassurer le client, de respecter l'objectif négocié et de maintenir la relation pour créer les conditions favorables à une collaboration durable.
- Valoriser sa qualité de conseil et de relation client en récoltant des feedbacks positifs pour obtenir une recommandation active afin de développer son portefeuille de contacts et accélérer son développement commercial.

Publics

Dirigeant·e·s de petites ou moyennes entreprises, ainsi que collaborateurs et collaboratrices de TPE/PME en charge de la communication ou du marketing de leur structure.

Pré-requis

Le public concerné doit maîtriser au préalable l'ensemble des étapes de la vente afin d'acquérir des compétences additionnelles de conseil.

La certification s'adresse ainsi à des commerciaux ou des personnes qui ont des fonctions commerciales et qui souhaitent intégrer une dimension conseil dans leur activité afin de renforcer leur performance (Chef de vente, Ingénieurs d'affaires, Business manager, Directeur commercial, Vendeur, Conseiller de vente, Key account manager, Ingénieur technico-commercial, Assistant commercial, Consultant, ...)

Accessibilité handicapé

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Certification visée

RS5970 - Vendre en intégrant la démarche conseil - MANITUDE
Date de l'enregistrement : 25-03-2022
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/5970/>

Modalités d'évaluation

QCM, cas pratiques.

PROGRAMME

1. La vente

- Les méthodes de vente et leur réglementation Les étapes de la vente conseil : Connaître les objectifs de la vente conseil, prendre contact, découvrir les besoins du clients.
- Reformuler les besoins, argumenter et traiter les objections.
- Les outils d'aide à la vente conseil: reformuler les besoins et CAP SONCAS(E)
- Le contrat de vente
- Le processus d'achat
- Le processus de vente

2. Entretenir la relation client

- La relation commerciale et son évolution
- La valeur client
- La recommandation active
- L'entretien de suivi après-vente
- La conclusion de la vente conseil

3. Convaincre : la négociation

- La bonne posture
- Préparation à la négociation
- Stratégies de négociation dans la vente conseil
- Le négociateur (ir)rationnel

Délais d'accès

Jour-même sous réserve de financement.

Niveau

Tous niveaux.

Date de mise à jour du document

19-12-2024

Contact

contact@kiluz.com / 04 11 93 41 01

Modalités pédagogiques

- Coachings individualisés 6 heures avec un formateur expert sur la thématique
- Plateforme e-learning dédiée
- Formation certifiante
- Utilisation de zoom

Vendre en intégrant la démarche conseil

Apprenez à générer plus de rendez-vous

25 heures

2190 €

📍 TYPE DE PARCOURS

 Individualisé

+ POINTS FORTS

- Coachings individualisés 10 heures avec un formateur expert sur la thématique
- Plateforme e-learning dédiée Kiluz
- Formation certifiante
- Contactez-nous au 04 11 93 41 01

🎯 OBJECTIFS

- Pratiquer un questionnement personnalisé dans le démarrage de l'entretien en s'appuyant sur son expertise afin de rechercher et comprendre les enjeux du client.
- Répondre aux enjeux du client en utilisant l'ensemble des informations récoltées dans la phase de questionnement afin de proposer une solution pertinente.
- Faire évoluer la solution en accompagnant le client dans sa phase de réflexion, en identifiant et traitant les objections afin de co-construire une offre adaptée.
- Traduire les avantages de la solution en bénéfices client, en étant force de proposition afin de les intégrer dans sa phase de négociation pour démontrer les retours sur investissements de l'offre.
- Introduire dans sa conclusion de son entretien le suivi après-vente afin de rassurer le client, de respecter l'objectif négocié et de maintenir la relation pour créer les conditions favorables à une collaboration durable.
- Valoriser sa qualité de conseil et de relation client en récoltant des feedbacks positifs pour obtenir une recommandation active afin de développer son portefeuille de contacts et accélérer son développement commercial.

Publics

Dirigeant·e·s de petites ou moyennes entreprises, ainsi que collaborateurs et collaboratrices de TPE/PME en charge de la communication ou du marketing de leur structure.

Pré-requis

Le public concerné doit maîtriser au préalable l'ensemble des étapes de la vente afin d'acquérir des compétences additionnelles de conseil.

La certification s'adresse ainsi à des commerciaux ou des personnes qui ont des fonctions commerciales et qui souhaitent intégrer une dimension conseil dans leur activité afin de renforcer leur performance (Chef de vente, Ingénieurs d'affaires, Business manager, Directeur commercial, Vendeur, Conseiller de vente, Key account manager, Ingénieur technico-commercial, Assistant commercial, Consultant, ...)

Accessibilité handicapé

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Certification visée

RS5970 - Vendre en intégrant la démarche conseil - MANITUDE
Date de l'enregistrement : 25-03-2022
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/5970/>

Modalités d'évaluation

QCM, cas pratiques.

PROGRAMME

1. La vente

- Les méthodes de vente et leur réglementation Les étapes de la vente conseil : Connaître les objectifs de la vente conseil, prendre contact, découvrir les besoins du clients.
- Reformuler les besoins, argumenter et traiter les objections.
- Les outils d'aide à la vente conseil: reformuler les besoins et CAP SONCAS(E)
- Le contrat de vente
- Le processus d'achat
- Le processus de vente

2. Entretenir la relation client

- La relation commerciale et son évolution
- La valeur client
- La recommandation active
- L'entretien de suivi après-vente
- La conclusion de la vente conseil

3. Convaincre : la négociation

- La bonne posture
- Préparation à la négociation
- Stratégies de négociation dans la vente conseil
- Le négociateur (ir)rationnel

Délais d'accès

Jour-même sous réserve de financement.

Niveau

Tous niveaux.

Date de mise à jour du document

19-12-2024

Contact

contact@kiluz.com / 04 11 93 41 01

Modalités pédagogiques

- Coachings individualisés 10 heures avec un formateur expert sur la thématique
- Plateforme e-learning dédiée
- Formation certifiante
- Utilisation de zoom