

### Objectifs opérationnels

- Savoir s'adapter à la personnalité de son interlocuteur
- Connaître et savoir utiliser les outils de la découverte
- Savoir présenter son prix et défendre sa marge
- Maîtriser la prise de rendez-vous par téléphone

### Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Exercices - Test
- Échanges
- Mises en situation

### Public concerné

Toute personne amené à conduire une action commerciale

8 participants maximum  
Aucun prérequis

### Tarifs

Inter-entreprise : 1185€/pers.  
Intra-entreprise : 4185€\*  
Individuel ou distanciel : 2685€

Programme actualisé le 1er juillet 2023

Toutes nos formations sont accessibles à différents types de handicap, nous informer pour anticiper l'organisation nécessaire

\*non compris frais de déplacement / voir conditions sur site

### 1 – Prospecter

- La structure d'un appel et ses outils
- Le plan d'entretien

### 2 – Savoir s'adapter

- Mon profil des couleurs
- Les profils DISC
- Reconnaître le profil de son interlocuteur
- S'adapter aux différents profils

### 3 – Découvrir son prospect / client

- Les objectifs de la découverte
- Ce qu'il faut découvrir
- Maîtriser le questionnement
- Écoute et reformulation

### 4 – Négocier c'est anticiper

- Présenter son prix
- Les engagements réciproques
- Traitement des objections

### J3 - Accompagnement individuel en situation réelle

- à partir de situations choisies par le commercial, accompagnement individuel en situation réelle et débriefing sur les points observés

### Quizz d'évaluation des acquis

#### Synthèse

- Plan d'action individuel
- Évaluation à chaud
- Remise des attestations individuelles

