

FORMATION EXTERNE

Formateur : Stéphane CHARMEL

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL 3D

2021

OBJECTIF DE LA FORMATION

- Augmentation du volume de vente et du panier moyen par vente,
- Savoir présenter les enjeux de la lutte antiparasitaire au prospect,
- La technique au service de la vente,
- Apprendre à maîtriser les questions clés,
- Découvrir et faire ressortir les manquements du prestataire en place sans critiquer le choix du client,
- Actionner tous les leviers pour générer du lead (*références actives, réseaux pro, réseaux sociaux*),
- Transmission des bons réflexes afin de développer le multi services,
- Apprendre à structurer un entretien de vente.



CONTENU DE LA FORMATION

Première journée (7 heures)

- Les règles d'une bonne communication.
- La méthode « soncas ».
- Les connaissances techniques à connaître pour sensibiliser le prospect aux enjeux.
- La structure d'un argumentaire ciblé.
- Le traitement des objections (*ARC, différents types de reformulation, la prise en compte...*).

Deuxième journée (7heures)

- La construction du plan d'action commerciale (*cibles prioritaires, cibles secondaires, la notion de quantitatif/qualitatif...*).
- Les règles de la prise de rendez-vous téléphonique.
- La prise de rendez-vous terrain.
- La prospection (*le ciblage, les supports, les réflexes pour générer au moins 3 nouveaux contacts par jour, les outils modernes pour générer des contacts qualifiés...*).

Option : 2 mois après la formation, nous proposons une journée de soutien, afin de mettre en place des trainings supplémentaires et d'analyser les points mis en place et ceux qui nécessitent d'être retravaillés.

MOYENS ET MÉTHODES D'ACCOMPAGNEMENT

- Apport théorique en présentiel.
- Étude de cas concrets.
- Jeux de rôle.
- Feuilles de présence émargées.

TARIFS

Dans nos locaux (inter) : 900€ HT (*les 2 journées*).
Grand-Fougeray et Bordeaux.

ÉVALUATION ET ATTESTATION

- Mise en situation / questionnaire d'évaluation.
- Attestation de fin de formation.

PUBLIC VISÉ / PRÉ-REQUIS

Cette formation s'adresse aux commerciaux et technico-commerciaux. Pré-requis : Vendre des prestations de lutte anti nuisibles (3D).

DISPOSITIF FINANCIER

Plan de financement de l'entreprise.

Places disponibles : entre 6 et 8 stagiaires par session.

DURÉE

2 journées de 7 heures
soit 14 heures.

Des formations accessibles à toutes et tous

Le pôle formation LODI GROUP met tout en œuvre pour accueillir, accompagner, former l'ensemble des publics y compris les personnes en situation de handicap. Afin d'assurer la meilleure prise en compte de votre situation particulière merci de nous en informer, nous sommes à votre écoute pour mettre en œuvre les ajustements nécessaires en présentiel comme en distanciel.

DEMANDE
D'INSCRIPTION
EN LIGNE :



Pour en savoir plus sur nos formations, vous abonner à la newsletter, suivre nos actualités, rendez vous sur nos sites web et réseaux sociaux.



LODI
SIÈGE SOCIAL

Parc d'Activités des Quatre Routes
35390 Grand Fougeray, FRANCE
Tél : +33(0)2 99 08 48 59
Fax : +33(0)2 99 08 38 68

LODI 3D PCO Center
BUREAU PARISIEN

61 rue Albert Dhalenne
93400 SAINT-OUEN
Tél : +33(0)1 49 33 86 86
Fax : +33(0)1 49 33 86 87

LODI
BUREAU RENNAIS

Urban Quartz - 24 rue de l'Alma
Bâtiment 2 - 7ème étage
35000 RENNES
Tél : +33(0)2 99 08 48 59