

## Programmes de Formations

<b>D) ENTRETIEN DE VENTE : DE LA PROSPECTION A LA FIDELISATION</b>	
<b>Profil du formateur</b> <b>Virginie ORSI</b>	Depuis 2002, dans l'entrepreneuriat, ancienne commerçante-artisan, consultante et formatrice en développement d'activité par la relation client
<b>Durée</b>	3 jours (7 heures/jour → total de 21 heures)
<b>Pré requis</b>	Entreprise en activité depuis au moins 6 mois Avoir débuté la matérialisation de son offre et de son discours commercial
<b>Objectifs</b>	<b>Être plus efficace lors de ses rencontres commerciales grâce un cadre, un discours cohérent et une posture adéquate, pour gagner en aisance</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Développer l'intérêt auprès de son interlocuteur pour déclencher une demande</li> <li>✓ Comprendre le processus d'achat pour bien comprendre son Client ou prospect</li> <li>✓ Comprendre et détecter les éléments constituant le cadre D'une rencontre commerciale</li> </ul>
<b>Public concerné</b>	Entrepreneurs et dirigeants qui souhaitent développer et améliorer leurs stratégies de vente et de fidélisation clientèle
<b>Programme</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <u>Le pitch : construire son offre et savoir la vendre</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Matérialiser un discours clair et efficace</li> <li>- Décortiquer l'offre commerciale</li> <li>- Argumenter efficacement en repérant les motivations de l'acheteur</li> </ul> </li> <li>2. <u>Travailler sa posture commerciale</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Explorer les différentes étapes du processus d'achat</li> <li>- Identifier le positionnement de son client dans le processus d'achat</li> <li>- Savoir prendre en considération le positionnement du client</li> </ul> </li> <li>3. <u>Mener et réussir ses rencontres commerciales</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyser le contenu d'une rencontre commerciale pour plus d'efficacité</li> <li>- Construire sa trame de rencontre (cadre théorique et pratique) et des questions de diagnostic à poser pour mieux comprendre les besoins du prospect</li> </ul> </li> </ol>
<b>Méthodes pédagogiques</b>	Pédagogie active et participative seront privilégiées : diaporama, échanges d'expériences, vidéo, jeu de rôles, fiche d'exercice par le questionnement, restitution en collectif, support pédagogique sera remis en fin de formation, quizz
<b>Moyens d'appréciation de l'action et modalités d'évaluation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Questionnaire critères de positionnement avant et après la formation</li> <li>➤ Questionnaire de progression des acquis en début de formation</li> <li>➤ Enquête de satisfaction</li> </ul>

[virginie.orsi@relationelle.fr](mailto:virginie.orsi@relationelle.fr) / [contact@elan-maison-entrepreneuriale.fr](mailto:contact@elan-maison-entrepreneuriale.fr)

[www.relationelle.fr](http://www.relationelle.fr) / [www.elan-maison-entrepreneuriale.fr](http://www.elan-maison-entrepreneuriale.fr)

Fixe : 04-48-90-00-38 / Portable : 06-10-78-84-86

	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Questionnaire évaluation à chaud satisfaction de fin de formation pour les stagiaires</li> <li>➤ Questionnaire à froid Manager ou prescripteur</li> <li>➤ Questionnaire satisfaction financeur (ex : OPCO)</li> </ul>
<b>Suivi de l'action</b>	Feuille de présence par demi-journée
<b>Effectif</b>	En inter : <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Minimum 6 participants</li> <li>✓ Maximum 15 participants</li> </ul> En intra : <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Minimum 1 participants</li> </ul> Maximum 12 participants
<b>Date de mise à jour</b>	Version 10-2022