Le CEOL et B42 vous proposent trois journées de formation commerciale.

02/03/2012

Suite au succès de l'atelier de septembre 2011 « Le client cet inconnu, comment le conquérir, le fidéliser » animé par Janique Pécarrère, le club a reçu des demandes pour organiser une formation commerciale pour vous ou vos équipes.

Nous avons aujourd'hui le plaisir d'annoncer que nous avons convenu avec Janique Pécarrère de la société B42 **deux** programmes de formation pour les membres du club CEOL à des tarifs mutualisés.

Deux programmes sont aujourd'hui proposés :

Les fondamentaux de la négociation commerciale – niveaux 1 & 2

- **Durée 2 x 1 jour – jeudi 29 mars 2012 et mardi 3 avril 2012**
- Objectifs :
  - Découvrir les fondamentaux de la négociation commerciale
  - Mettre les attentes de l'interlocuteur au cœur de la démarche commerciale
  - Apprendre à mieux se connaître et adapter son comportement.
  - Faciliter l'acquisition de réflexes professionnels
- Contenu NIVEAU 1
  - Préparer sa visite :
  - Déterminer l'objectif de la visite en fonction de la cible client et de la priorité produits.
  - Les étapes clés de l'entretien
  - Développer ses compétences en communication
  - Faire une bonne première impression
  - Entendre ou écouter ?
  - Sondage des besoins & reformulation
  - La présentation « commerciale » d'un produit
  - Etre à l'aise avec les objections
  - Oser conclure sa visite et programmer le suivi
- Contenu NIVEAU 2
  - Préparation de visite & approche stratégique :
  - Concevoir une structure d'entretien et un questionnement adaptés.
  - Découvrir les attentes et écoute active
  - Méthode d'investigation par le questionnement (Technique du FOCA).
  - Etre capable d'adapter son écoute
  - Argumentation
  - Personnaliser sa présentation à la typologie de l'interlocuteur (SECCSI)
  - Défendre son offre
  - Traiter les objections récurrentes de façon pertinente et convaincante
  - Obtenir et mesurer l'engagement du client
  - Les facteurs d'influence: empathie & projection

- Groupe de 5 - 8 personnes (réservez rapidement auprès du bureau du CEOL)
- Le prix dépend du nombre de personnes, de **162,50** (groupe de 8) **à 260** (groupe de 5)**euros HT par jour,** hors frais pour le déjeuner. (Prix global de la journée : 1300 euros HT).
- NB : Ce tarif pourrait être augmenté si nous avions moins de 5 personnes par journée.

La prise de RV par téléphone

- **Durée 1 jour – jeudi 19 avril 2012**
- Objectifs:
  - Obtenir des rendez-vous qualifiés avec aisance
  - Démystifier l'appel de prospection
  - Définir, enrichir et qualifier votre banque de données (fichier).
  - Découvrir les techniques de prise de rendez par téléphone.
  - Véhiculer une image de professionnel grâce à la qualité de votre communication.
  - Se faire plaisir au téléphone.
- Contenu de la journée
  - L'outil téléphone
    - Votre utilisation du téléphone : avantages et inconvénients
  - Organiser votre démarche téléphonique.
    - Le contexte : à partir d'un fichier client, la relance d'un mailing, le suivi d'un salon, sur la base d'une action promotionnelle…
    - La préparation et les précautions à prendre en fonction du contexte
    - La phase de prise de rendez vous
    - Le suivi des actions
  - Le contexte de votre interlocuteur
    - Comportements et attitudes
    - Quels réflexes et automatismes acquérir
  - Les règles d'or de la communication au téléphone
    - Les compétences vocales, verbales et d'écoute
    - Les expressions à utiliser/ à éviter
  - La structure de l'entretien de prospection par téléphone
    - Trucs et ficelles pour passer les barrages : accueil, assistante…
    - La technique AIDA
    - La réponse aux principales objections

- Groupe de 5 - 8 personnes (réservez rapidement auprès du bureau du CEOL)
- Le prix dépend du nombre de personnes, de **162,50** (groupe de 8) **à 260** (groupe de 5) **euros HT par jour,** hors frais pour le déjeuner. (Prix global de la journée : 1300 euros HT).
- NB : Ce tarif pourrait être augmenté si nous avions moins de 5 personnes par journée.

Le lieu est encore à convenir

Pour plus d'informations et inscription, contactez :
Antoine Raucoules araucoules@fiduciairelyonnaise.fr - 04 78 29 85 04
ou
Frédéric JOLYON fjolyon@comeuroconcept.fr - 04 78 83 50 29