

BOOSTER SA RELATION CLIENT

Organiser sa prospection, obtenir des rendez-vous et réussir ses entretiens pour limiter le risque financier et développer durablement son activité.
Renforcez votre confiance en vos propres talents, découvrez les secrets d'une démarche commerciale efficace, adaptée à votre situation

■ Objectifs de la formation :

Organiser sa prospection, obtenir des rendez-vous et réussir ses entretiens pour développer durablement son activité
Connaître l'essentiel des techniques pour générer des rendez-vous et développer son activité
Lever ses freins et blocages en situation, connaître les erreurs à éviter
Démystifier l'aspect commercial de sa fonction ; faire en sorte qu'il soit vécu positivement

■ Prérequis :

Aucun

■ Durée, horaires et lieux :

1 journée soit 7h soit de 9h00-13h / 14h0-17h00

■ Moyens pédagogiques et méthodes utilisées :

Suivi et évaluation : Méthode active et participative
Apports théoriques - Exercices d'application – Mises en situation – Nombreux exemples pratiques – Echanges interactifs
Le stagiaire est évalué en fin de formation.

■ Public :

Professionnels Libéraux et leurs salariés.

■ Contenu de la formation :

Matin (9h – 12h30)

I. Prospecter, un enjeu de tailler pour développer son activité

- Se motiver pour prospecter
- Définir ses cibles
- Choisir ses moyens de prospection

II. Préparer et réussir ses entretiens de prospection et en face à face

- Comment obtenir des rendez-vous, ... et les réussir
- Les étapes de l'entretien de découverte
- Apprendre à bien écouter son interlocuteur, cerner ses besoins et motivations d'achat

Après-midi (13h30-17h)

III. Trouver les idées justes : argumenter, un levier pour convaincre

- Développer sa capacité à argumenter
- Identifier sa valeur ajoutée, apprendre à valoriser son offre

IV. Développer son aisance relationnelle

- Savoir répondre aux objections les plus courantes
- Raisonner gagnant-gagnant : les secrets des bons négociateurs

■ Modalités d'évaluation :

Evaluation participative et active sous forme de questions-réponses.

■ Intervenant :

Carine DOGNIN, Formatrice et coach en efficacité personnelle et professionnelle, management humain, développement commercial et communication interpersonnelle.

Elle accompagne professions libérales, créateurs d'entreprise, dirigeants de TPE, managers et salariés d'entreprise depuis 10 ans. Auparavant, elle a occupé des postes de management durant 15 ans (responsable de réseaux de vente et responsable marketing avec des responsabilités régionales et nationales).

RENSEIGNEMENTS & INSCRIPTIONS

ORIFF-PL LR

Maison des Professions Libérales

285 rue Alfred Nobel

34000 MONTPELLIER

Téléphone : 04 67 69 75 14

Mail : formation@oriffplr.com

