

Objectifs

- Explorer les fondamentaux de la vente technique
- Créer des solutions techniques innovantes
- Assurer un suivi efficace des clients
- Développer des relations de partenariat solides

Contenu pédagogique

INTRODUCTION

Tour de table : présentation des participants, des besoins, rappels des objectifs

1- Acquérir les fondamentaux de la vente technique

Comprendre les enjeux de la vente technique

- Définir les spécificités et les défis de la vente technique
- Identifier les opportunités de vente liées à son expertise technique

Maîtriser les techniques de préparation à la vente

- Analyser les besoins et motivations des clients pour proposer des solutions adaptées
- Elaborer des argumentaires percutants en mettant en avant les avantages techniques

2 – Développer des compétences de communication commerciale

Communiquer avec impact

- Utiliser les techniques de communication persuasives pour influencer positivement les clients
- Adapter son discours technique aux différentes typologies de clients

Maîtriser les techniques de négociation commerciale

- Préparer et conduire une négociation en valorisant les aspects techniques de son offre
- Gérer les objections et trouver de solutions commerciales tout en maintenant une approche technique

3 – Créer des solutions techniques innovantes

Analyser les besoins clients

- Identifier les besoins cachés en utilisant des techniques d'écoute active
- Proposer des solutions techniques innovantes pour répondre aux attentes des clients

Développer des offres personnalisées

- Concevoir des offres techniques sur-mesure en fonction des spécificités de chaque client
- Elaborer des propositions commerciales attractives mettant en avant la valeur ajoutée technique

4 – Développer une approche client orientée résultats

Suivi et fidélisation des clients

- Mettre en place des stratégies de suivi client pour renforcer la relation commerciale
- Valoriser les résultats obtenus grâce aux solutions techniques pour fidéliser les clients

Développer des relations de partenariat

- Collaborer avec les clients en tant que partenaire technique pour favoriser la coopération à long terme
- Identifier et exploiter les opportunités de vente additionnelle et de recommandations clients

5 – Assurer une veille technologique et commerciale

Suivre les évolutions techniques et marchés

Mettre en place une veille technologique pour rester à la pointe des avancées de son secteur
Analyser les tendances du marché et adapter sa stratégie commerciale en conséquence

Développer son expertise et son réseau professionnel

Sélectionner les formations ou les événements professionnels pour enrichir ses connaissances techniques

Etablir des contacts et des collaborations avec d'autres experts techniques et commerciaux

Durée : 4 jours (28h)

(Durée indicative & ajustable en fonction des besoins)

Public Visé :

Technico-commerciaux souhaitant améliorer leurs compétences et techniques

Pré requis :

Techniques de base commerciales

Lieu & dates 2023 :

Saint Paul
Les 18, 19, 25 et 26 juillet 2023
Les 2, 3, 9 et 10 octobre 2023

Limite d'effectif :

De : 4 à 8 personnes



INTER : 1880 €

INTRA : nous consulter

Accessibilité :

Nos locaux ne sont pas accessibles PMR.

En cas de handicap, Notre Référent handicap met tout en œuvre pour trouver la solution la plus adaptée à votre situation.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Présentation interactive à l'aide de diapositives animées type PowerPoint
- Exposés théoriques / Etude de cas concrets
- Supports de cours envoyés par mail en fin formation

Dispositifs de suivi & exécution de la formation

Feuille d'émargement par demi-journée

Formateur pressenti

Eve D.

Experte passionnée de l'univers commercial avec plus de 27 ans d'expérience professionnelle et une double compétence commerciale et management.

Mise à jour le 20/06/2023

INSCRIPTIONS & INFORMATIONS :

☎ 02 62 74 66 52

✉ info@azotformation.com

Siège soc : 39, rue Ary & Marius Leblond 97460 Saint Paul

SIRET n°502 059 769 00054 APE : 8559A

N° déclaration activité : 98.97.03232.97

CFA n° UAI : 9741772H



Modalités Pédagogiques

Présentiel	Distanciel
OUI	NON

Modalités d'accès & délais d'accès

- ▶ Toutes nos sessions se déclinent en INTER ou INTRA entreprise (sur demande)
- ▶ Inscription toute l'année. Nous vous proposerons des dates de formation le plus tôt possible (en fonction de la période souhaitée, en fonction de vos disponibilités et de celles du formateur pressenti).

Modalités d'évaluation :

▶ Avant la formation :

Recueil des attentes des participants/entreprise
Recueil des besoins et de cadrage avec le commanditaire

▶ Pendant la formation :

Questionnement tout au long de la formation
Bilan commun le dernier jour
Evaluation de la formation peut se faire sous forme de tests, QCM, quizz mais aussi des études de cas, des mises en situation pour mesurer l'atteinte des objectifs
Évaluation à chaud sur le niveau de satisfaction des participant/e/s

▶ Après la formation :

Evaluation à froid à + 3 mois

NC

INSCRIPTIONS & INFORMATIONS :

☎ 02 62 74 66 52
✉ info@azotformation.com

Siège soc : 39, rue Ary & Marius Leblond 97460 Saint Paul
SIRET n°502 059 769 00054 APE : 8559A
N° déclaration activité : 98.97.03232.97
CFA n° UAI : 9741772H

