

Accélérateur de développement

formation - coaching - accompagnement - conseil RH -
conseil marketing/communication - convention

JPTricard
conseil

Les formations
interentreprises



Les indispensables de la
Vente

Formation en Inter Entreprise Méthode de Vente Niveau 1 et 2

« **Vendez plus, plus cher plus
facilement** »

Un plan de formation
Complet - Ludique - Concret

*pour gagner en impact et en efficacité
dans votre démarche commerciale en
rendez-vous*



JP TRICARD Conseil SAS au
capital de 201000 euros - siren
389288077- n°activité
11754843375 - 23 rue Nollet
75017 Paris - 07 60 07 24 15-
www.jptricard.com

Vendez plus, plus cher plus facilement

Vous souhaitez :

- ▶ Mettre à jour vos outils pour vous adapter à l'évolution des pratiques de vente
- ▶ Reprendre les fondamentaux car comme tout sportif de haut niveau l'entraînement est une clef de performance
- ▶ Rester en éveil sur vos approches de vente pour vous adapter à des marchés de plus en plus complexes

Nous vous proposons :

- ▶ **2 sessions de 2 journées de formation concrètes et enthousiasmantes pour consolider la maîtrise de vos entretiens**
- ▶ 30% de **théorie**, 70% de **pratique** pour repartir avec une **méthodologie** directement applicable dès le lendemain du stage.



Vendez plus, plus cher plus facilement

A qui s'adresse cette formation ?

Une **démarche renouvelée, concrète, enthousiasmante** et pleine de **bons sens** pour vous donner les moyens de **réussir sur le terrain**

Vous êtes un commercial expérimenté :



- Prendre du recul et acquérir de nouveaux réflexes sur les techniques de vente
- Découvrir des approches innovantes et pragmatiques
- Bousculer vos habitudes commerciales

Vous êtes un commercial prenant ses fonctions :



- Connaître et appliquer les fondamentaux de la vente
- Développer votre assurance et votre confiance
- Vous approprier une démarche commerciale adaptée à vos enjeux de développement

Vendez plus, plus cher plus facilement

Les Points Forts de la Formation

Un travail de fonds sur l'état d'esprit dans une ambiance très ludique

La formation doit avant tout être un moment agréable et de partage. Venez **prendre du plaisir** en découvrant le Petite Fable, le petit merdier, la commode et beaucoup d'autres leviers dans un **climat convivial, enthousiasmant et dynamisant**



De la pratique, de la pratique, de la pratique

Pour vous aider à bien vous situer et avoir la possibilité de développer de nouvelles approches

Suivi post-formation

Hotline formateur : partage d'éventuelles difficultés rencontrées
Option : 1 à 2 demi-journées d'accompagnement sur poste pour favoriser son changement de pratiques

Vendez plus, plus cher plus facilement

Les Objectifs de la formation

- ▶ **Savoir** comment conserver la maîtrise du cycle de vente, en intégrant l'évolution des parcours client en B to Btat d'esprit de conquête
- ▶ **Assimiler** les clefs pour renforcer sa capacité à influencer ses interlocuteurs
- ▶ **Construire** son argumentaire de prospection
- ▶ **Travailler** ses leviers pour conclure efficacement et concrétiser

Déroulement

Petit groupe : 5 à 8 personnes pour un maximum de mise en pratique et d'interactions

Avant la formation :

Quizz : diagnostic de vos pratiques

Pendant le formation :

2 x 2 journées en présentiel alternant théorie, exercices et entraînement

Post-formation :

Un suivi des objectifs définis à l'issue de la formation :

Hotline formateur pour échanger sur les résultats

Vendez plus, plus cher plus facilement

Points clefs du
Contenu : Modules
1 et 2 – 2 sessions
de 2 jours

Se donner le temps de l'assimilation et de la mise en pratique

Techniques pour renforcer son impact personnel : enfin prenez le temps de vous poser pour analyser votre posture en entretien (un peu de recul : ça fait du bien !)

Activité réalisée : Mise en situation filmée

Le principe de la vente intelligente :

le mécanisme de l'argumentaire : arrêter de parler de soi / s'adresser au client

Activité réalisée : Construction de la « commode » sur votre entreprise

Les 10 phases d'un entretien de vente pour convaincre : pourquoi quel que soit votre talent, il est indispensable de s'appuyer sur de la méthode ?

Activité réalisée : Etude de cas : la bonne approche pour convaincre

Le profil de son interlocuteur : des repères concrets pour mieux comprendre le mode de fonctionnement de son interlocuteur et adapter son approche pour convaincre plus facilement

Activité réalisée : Etudes de cas : analyse et mise en situation

La maîtrise du Questionnement : enfin une réponse concrète et les bons outils pour répondre au lieu commun : « Il faut poser les bonnes questions... »

Activité réalisée : Le Jeu de l'Ecoute /

Entraînement à l'usage des questions pour creuser un point de vue / Exercice spécifique de questionnement / Mise en situation

Le traitement des objections : pas de baguette magique mais comment garder la main et recentrer sur les enjeux de votre interlocuteur

Activité réalisée : Entraînement formulation objection classique

La présentation du prix et la défense des marges : un moyen très concret de gérer l'objection « c'est trop cher » et de piloter au mieux la négociation

Activité réalisée : Mise en situation

La dynamique de conclusion : garder la main jusqu'au bout c'est dommage d'ne arriver là pour ne pas bousculer les classiques comme : »je vais y réfléchir « ou « il faut que j'en parle avec... »

Activité réalisée : Exercice « Et pour conclure... »

Vendez plus, plus cher plus facilement

Modalités de mise en œuvre

Tarif

Pour les 2 jours de formation en inter-entreprises :
1 995 euros HT / participant
Hors frais de repas
Possibilité en intra, prix à la journée nous consulter

Profil du formateur

Consultant formateur senior spécialisé dans l'approche commerciale téléphone et terrain, atteignant les objectifs fixés

Dates

Nous consulter pour le planning de l'année

Public concerné

Tout collaborateur exerçant une responsabilité de commercialisation d'une offre

Conditions de réussite

Assiduité du stagiaire, participation active aux exercices de la formation et réalisation du travaux individuels demandés tout au long de la formation

Evaluation

Evaluation des compétences acquises se fait via les exercices et les entraînements menés
A l'issue de la formation les participants reçoivent une attestation

Outils Pédagogiques

Support de formation
Exercices
Etudes de cas
Mises en situation débriefées

Prérequis

aucun

Accès à la formation

Nous consulter pour obtenir dates, lieux et disponibilités.
Pour tout besoin d'aménagement spécifique pour des personnes en situation de handicap merci de nous contacter au 06 10 89 34 59

Inscription à la formation

L'inscription est réputée acquise lorsque l'entreprise et/ou le participant retourne le bulletin d'inscription signé avec versement du coût de la formation ou accord de prise en charge du fonds de formation si demande de subrogation
Les délais d'accès à l'action : possibilité de s'inscrire jusqu'à 10 jours avant.
Envoi de la convocation et du plan d'accès environ 1 semaine avant le début de la formation

Notre Vocation

Depuis 1979, la mission de Jean-Pierre TRICARD Conseil est de **vous accompagner dans la concrétisation du projet de développement** de votre entreprise

Notre Ancrage

Portés par l'obsession de la **culture client**, convaincus que le **savoir-être** est la 1^{ère} source de réussite, issus d'une **culture terrain**, inspirés par le bon sens, soucieux d'efficacité dans les approches, animés par l'**enthousiasme**, en recherche de responsabilisation et d'autonomie, Nous mettons **notre énergie et nos savoir-faire aux côtés des hommes pour aider à leur réussite**



Notre Valeur Ajoutée



Accélérateur
de Réflexion



Accélérateur
de Décision



Accélérateur
de Déploiement

Nos Activités

Le Projet de développement commercial de l'entreprise au cœur de notre expertise

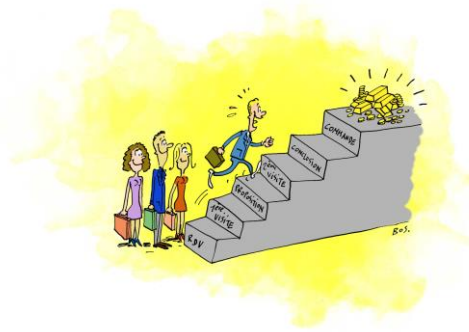
Synthèse de l'analyse commerciale
Formulation du Projet d'entreprise
Construction de la démarche et des outils de pilotage
Coordination du déploiement

COGITER



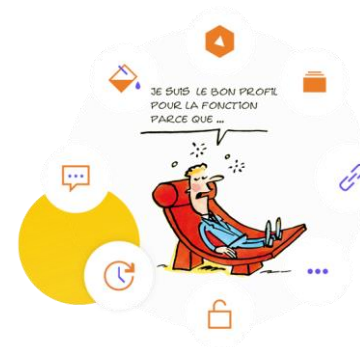
Animation de convention
Formation inter et intra entreprises
Accompagnement individuel
Ingénierie pédagogique

METTRE EN MOUVEMENT



Méthodologie d'évaluation
Recrutement
Identification de potentiel
Définition d'un référentiel de compétences

DÉCELER



Analyse et diagnostic du positionnement client
Plan d'actions et outils de communication externe
Solutions de communication interne

FAIRE BRILLER

