

PROGRAMME DE FORMATION : « AMELIORER SA STRATEGIE COMMERCIALE GRAND COMPTE »

Référence Deishii : TPA 064 A01

1. Prérequis

Pas de prérequis

2. Public

Commerce

3. Objectifs

- Découvrir les besoins du client
- Recherche les produits correspondants à ses attentes
- Utiliser les informations lors de la découverte pour vendre plus
- Faire de chaque objection une vente
- Engager le client dans la conclusion au bon moment
- Identifier son profil comportemental et celui de son interlocuteur
- Adapter sa communication et son approche sur chacune des étapes de vente en fonction du profil de son interlocuteur
- Appréhender et gérer les comportements défensifs de chaque profil

4. Livrables

- Augmentation de l'indice de vente
- Taux de proposition plus important
- Augmentation des taux de transformation
- Optimisation du processus de vente
- Augmentation du panier moyen
- Meilleure anticipation des étapes d'argumentation et de négociation

5. Méthodes pédagogiques

- Un enseignement théorique est dispensé puis suivi d'exercices pour valider la compréhension et découvrir les points à travailler.
- La motivation des stagiaires est stimulée par les challenges proposés et suivis par le tuteur expert (1 tuteur/binôme)
- Des visuels et des séquences offrent un champ de réflexion pour traiter les problèmes rencontrés
- Des outils permettent d'analyser les problèmes puis tester des solutions qui agissent directement sur les causes racines
- Les stagiaires sont acteurs de la formation, nous les encourageons à expérimenter et tester leurs hypothèses pour enrichir leur savoir

6. Durée de la formation

- Session organisée sur 2,5 jours, journée de 8h00, soit 20h de formation
- Nous adaptons les horaires de nos formations à vos horaires habituels de travail.
- Nous investissons les locaux et ateliers des cellules Kaizen en immersion sur le gemba de nos clients

7. Formateur

Pour cette formation le formateur référent est M. Aymeric de Chavagnac (aymeric.dechavagnac@deishii.com)

8. Modalité d'accès

L'inscription à cette formation se fait sur simple demande, contactez-nous :

Deishii : hello@deishii.com

Responsable des formations : aymeric.dechavagnac@deishii.com

Lors de votre inscription, nous convenons ensemble de la date de votre session de formation en fonction de vos disponibilités et de celles de nos formateurs. Le délai d'accès moyen est d'un mois entre nos premiers contacts et le début de la formation.

9. Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. En amont de la formation, nous définissons ensemble comment vous proposer le parcours le plus adapté

Référent handicap : Aymeric de Chavagnac - aymeric.dechavagnac@deishii.com

10. Suivi et évaluation

Les évaluations durant la formation nous permettent de mesurer

- L'atteinte des objectifs opérationnels et les challenges relevés



- La réponse aux attentes et objectifs des participants
- La capacité à utiliser l'enseignement en situation de travail

Pour ce faire

- Nous démarrons la formation par un tour de table pour que chacun se présente et exprime ses objectifs
- Nous réalisons des tests courts pendant la formation afin de montrer aux stagiaires sur quoi ils doivent d'améliorer
- Nous délivrons des fiches d'évaluation sur les acquis, en cours de validation et non acquis

11. Conditions tarifaires

Nos formations vous sont proposées à partir de 1 500 € par stagiaire par session de 2,5 jours de formation. Pour plus de précisions sur nos tarifs, veuillez nous contacter pour établir un devis.