

## FORMATION COMMERCIALE

# Vendeur du 3ème Millénaire

La fonction commerciale est au centre d'un séisme sans précédent. En effet, rare sont les métiers à avoir connu une telle transformation des pratiques performantes en si peu d'années. Ce séisme a ébranlé les convictions les plus solides sur l'efficacité des méthodes de vente historiques, et ouvre en même temps la porte à des gisements de productivité commerciale extraordinaires. Pourtant la fonction commerciale est sans doute celle qui a le moins intégré la révolution numérique.

Les fondamentaux d'hier ne fonctionnent plus. Les fondamentaux relatifs à la prise de rendez-vous en prospection, à la découverte des besoins, à la rédaction d'une offre, à la défense du prix ou la prise de commandes sont aujourd'hui remis en cause. Dans de nombreux cas, les techniques classiques supposées fonctionner sur tous ces points, ne fonctionnent plus ou si mal que le rapport coûts commerciaux sur résultat est trop dégradé pour être supportable.

Vous êtes commercial, cette formation vous permettra de trouver des solutions aux situations délicates rencontrées et vous permettra de réactualiser vos pratiques en les mettant à jour des nouvelles technologies.

### Objectif pédagogiques :

- Augmenter le nombre d'opportunités.
- Augmenter les taux de conversion de prospects à clients par une meilleure qualification et compréhension.
- Augmenter les taux de conversion de prospects à clients en développant votre capacité d'influence, quelle que soit la situation de vente.
- Développer ses positions après la première vente et consolider son patrimoine clients.

### Programme :

- Introduction : Comprendre les nouveaux comportements d'achat.
- Identifier plus de bonnes opportunités selon les marchés.
- Réussir la prise de contact.
- Cerner l'interlocuteurs, ses attentes et ses enjeux.
- Préparer l'offre commerciale et son argumentation.
- Valoriser et défendre son offre.
- Lever les résistances et conclure.
- Mieux développer et fidéliser son patrimoine clients grâce aux nouvelles technologies.

### Tarifs :

Session interentreprises : 1 890 € HT (pour la formation et le diagnostic amont).

Session sur mesure en Intra : sur devis

Contactez nous : [contact@mercurifr.com](mailto:contact@mercurifr.com)

### Levier pédagogiques :

- **Autodiagnostic en ligne** : L'Autodiagnostic amont permet aux participants de s'autoévaluer, prendre conscience des zones sur lesquelles ils nécessitent un renforcement, et créer l'appétence pour la formation. L'Autodiagnostic aval permet de mesurer et valoriser les progrès et les acquis dus à la formation.
- **Support d'animation multimedia** : exit "la mort par PowerPoint" générée par les supports surchargés d'inamateurs qui projettent les contenus au travers de slides surchargées et pleines de listes à puces. Cette formation est supportée par une présentation multimedia intégrant 3D et vidéos. Ces supports sont construits sur les règles de la communication bi-canal, procurant à l'apprenants une expérience vivante et excitante, favorisant la concentration et facilitant la compréhension.
- **Livret participant numérique** : Cette formation est accompagnée de sa méthode entièrement rédigée sur un livre numérique remis aux participants, lisible sur PC et tablettes.

**Modules digitaux : pour permettre une grande souplesse d'apprentissage, en amont et en aval de la formation présentielle.**

**Une série de fiches "Essentials" qui illustrent et synthétisent les concepts.**