



Vendre & Fidéliser B2B

Trouver de nouveaux clients
Développer les clients réguliers

Passeport de formation

paaconcept
©asbgroup

Objectifs

- Générer de nouveaux contacts, qualifier et augmenter la base de prospection
- Transformer les nouveaux contacts en clients
- Diriger la relation client et la piloter en fonction de ses objectifs commerciaux
- Consolider sa pratique de la vente & développer le chiffre d'affaires et la marge

A qui s'adresse cette formation ?

- Toute personne souhaitant s'orienter vers une fonction commerciale, jeunes commerciaux ou commerciaux seniors n'ayant pas eu de formation depuis plus de 5 ans
- Commerciaux confirmés qui souhaitent revisiter les techniques de vente pour redynamiser leur action commerciale

Prérequis

- Visionner les films "Vendre et fidéliser" et répondre aux questions
- Attentes et fiche préparatoire

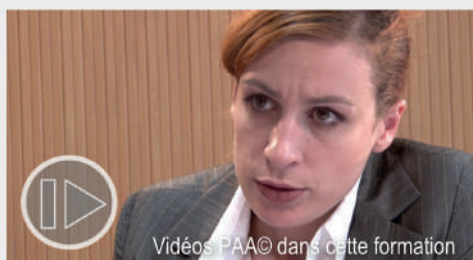
Compétences visées

COMPÉTENCES ORGANISATIONNELLES

- Générer de nouveaux contacts, qualifier et augmenter la base de prospection
- Transformer les nouveaux contacts en clients
- Consolider sa pratique de la vente & développer le chiffre d'affaires et la marge

COMPÉTENCES SOCIALES

- Diriger la relation client et la piloter en fonction de ses objectifs commerciaux



Vidéos PAA© dans cette formation

B2B Acte1: Vendre & fidéliser Professionnels



Trouver de nouveaux clients et développer le C.A. des clients réguliers

2 jours (14h) – Niveau 1: fondamentaux – Réf. RC01

Programme

La dimension du poste commercial

- Les devoirs du vendeur et sa position dans l'entreprise
1. CIBLER: PROSPECTER AU TÉLÉPHONE ET PAR ÉCRIT
 - La matrice ABC croisée: cibler les clients rentables
 - Qualifier les prospects et obtenir des rendez-vous ciblés
 - Le barrage de la secrétaire et les phrases d'accroche
 2. CONTACT
 - Réussir la première impression: technique des 3x20
 - Recueillir de l'information dès les premiers instants
 3. CONNAÎTRE
 - Identifier les freins et les besoins: le SONCAS
 - Besoins apparents et besoins réels: questions ouvertes, factuelles, orientées et fermées
 - Sélectionner son argumentaire selon les attentes client
 - Pratiquer l'écoute active et la reformulation
 4. CONSEILLER
 - Présenter l'offre et le prix, et valoriser les bénéfices clients
 - Concilier l'intérêt du client et du vendeur
 5. CONVAINCRE
 - Assertivité & analyse transactionnelle: Faits & Opinions
 - Argumenter et traiter les objections: technique APB, reformulation, décalage...
 - Maîtriser les 10 effets persuasifs
 - Répondre aux objections difficiles: le prix, la concurrence et les services (prestations immatérielles)
 - Identifier et déjouer les pièges de l'acheteur: la déstabilisation, les fausses objections
 6. CONCLURE
 - Questions d'engagement et présentation du prix
 - Les signes de la conclusion et techniques pour conclure
 7. CONSOLIDER
 - Susciter des ventes complémentaires immédiates
 - 15 techniques pour fidéliser
 - Les tableaux de bord d'activité et les outils de relance