

**COMMERCIAL POUR NON COMMERCIAUX****VENUS CONSULTING****OBJECTIFS VISÉS**

- Intégrer les principes fondamentaux de la vente (outils, méthodologie et comportements)
- Mener de façon active un entretien commercial sans objectif de réalisation
- Perfectionner et positiver son comportement face à un client
- Assurer le lien entre le service commercial et les services connexes ou transverses

**PUBLIC**

Tous les salariés de l'entreprise

**prérequis**

Aucun prérequis nécessaire pour suivre la formation commerciale pour non commerciaux

**FORMATEURS)**

Cette formation est animée par un professionnel formateur expert de Venus Consulting.

# PROGRAMME

**APPRÉHENDER LES ENJEUX DE LA RELATION CLIENT ET DU NON COMMERCIAL**

- Un peu de marketing : Appréhender l'évolution des marchés
- Le processus commercial : identifier les finalités et les enjeux
- Droits et devoirs des prospects/clients Vs Droits et devoirs d'un salarié d'entreprise

**MIEUX SE CONNAÎTRE POUR MIEUX VENDRE OU FACILITER LA TENUE D'UN ENTRETIEN**

- Quelles sont les qualités requises pour être commercial ?
- Quel est mon Quotient d'Efficacité Commerciale ?
- Quels sont mes points forts et mes points de progrès ?

**BIEN COMMUNIQUER, LES FONDAMENTAUX D'UN ENTRETIEN COMMERCIAL**

- Contrôler mes attitudes : la communication non verbale
- Créer un climat de confiance et développer mon empathie
- Écouter le prospect ou client pour mieux le connaître
- Parler positivement : la communication verbale
- Renforcer mon assertivité grâce à quelques repères

**CONSTRUIRE ET CONDUIRE UN ENTRETIEN COMMERCIAL**

- Oser questionner grâce aux techniques de questionnement
- Découvrir les besoins d'un prospect/client grâce à la méthode SONCAS
- Faire une offre argumentée
- Repérer les signaux et les freins à l'achat
- Appliquer les techniques de base du traitement des objections
- Conclure une vente ou comment amener mon prospect/client à prendre une décision

**PERSONNALISATION DE LA FORMATION**

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

**VALIDATION DES ACQUIS**

- Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM... - Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin de formation - Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation