FASTMAN CORPORATION

NEGOCIER EN FACE A FACE

Mener un entretien de vente complet

OBJECTIFS OPERATIONNELS

- ✓ Savoir se présenter en utilisant la communication verbale et non verbale
- ✓ Découvrir les besoins et les attentes de son interlocuteur
- ✓ Rebondir sur les informations de son interlocuteur
- ✓ Connaitre les règles de l'argumentation et du closing
- ✓ Préparer un argumentaire de vente efficace
- ✓ Repérer les signaux d'achats et adapter son closing
- ✓ Apprendre les outils de l'IA : ChatGPT / DeepSeek

PUBLICS CONCERNES

S'adresse à tous publics commerciaux ou non souhaitant développer une activité commerciale

PRE-REQUIS

Aucun

PROGRAMME

PARTIE I – SE PRESENTER ET DECOUVRIR SON CLIENT/PROSPECT – 1 jour

Bloc 1 : Se présenter en utilisant la communication verbale et non verbale – 3,5h

- ✓ Connaitre les éléments de la communication verbale
- ✓ Connaitre les éléments de la communication non-verbale
- ✓ Gérer son interaction avec son interlocuteur (Analyse transactionnelle)
- ✓ Se présenter avec professionnalisme (ChatGPT/DeepSeek)

Bloc 2 : Découvrir les besoins et les attentes – 3,5h

- ✓ Comprendre la différence entre besoins et attentes et les reconnaitre.
- ✓ Connaitre les différentes typologies d'interlocuteur
- ✓ Rédiger son plan de découverte (ChatGPT/DeepSeek)

PARTIE II – SAVOIR ARGUMENTER ET CLOSER – 1 jour

Bloc 3 : Savoir argumenter – 3,5h

- ✓ Connaitre les règles d'or de l'argumentation
- ✓ Identifier les principales caractéristiques Produits/Services/Entreprise
- ✓ Construire son plan d'argumentation (Méthode CAPB) (ChatGPT/DeepSeek)
- ✓ Adapter son argumentation à son plan de découverte

Bloc 4 : Détecter les signaux d'achats et adapter son closing – 3,5h

- ✓ Reconnaitre et comprendre les signaux d'achat de ses clients/prospects
- ✓ Travailler sa phase de closing pour assurer sa signature (ChatGPT/DeepSeek)
- ✓ Finaliser sa négociation et sécuriser le client

MOYENS & METHODES PEDAGOGIQUES - RESSOURCES

- ✓ Livret apprenant comprenant un guide de la théorie et grilles de conception des outils commerciaux
- ✓ Fichiers Excel
- ✓ Plate-forme Cloud
- ✓ Les outils de l'IA : ChatGPT / DeepSeek
- ✓ Conception des outils de la « **Sale Box** » (Guide de vente)
- ✓ Conception des outils de suivi et d'optimisation de la prospection
- ✓ Ressources complémentaires sur les objections courantes
- ✓ Serious Game

MOYENS TECHNIQUES

En collectif :
- ✓ Salle équipée : vidéoprojecteur, accès internet
- ✓ Plate-forme Cloud
- ✓ Chaque stagiaire viendra avec son propre ordinateur en séance

En e-learning :
- ✓ Chaque stagiaire travaillera individuellement sur la plateforme cloud
- ✓ Une assistance technique est prévue pour faciliter l'usage

MODALITES D'EVALUATION, DE SUIVI DES APPRENANTS ET D'APPRECIATION DE LA FORMATION

- ✓ Evaluation en cours de formation par des exercices sur des cas clients concrets d'entreprise
- ✓ Attestation de fin de formation
- ✓ Evaluation de la satisfaction en fin de formation et à 6 mois

INTERVENANT

Joël VITTMAN
Il a plus de **25 ans** d'expérience dans la stratégie et le développement commercial.

INSCRIPTION ET DELAIS D'ACCES

L'inscription à la formation peut se faire sur le site Internet, par mail ou téléphone afin de valider l'adéquation des objectifs des futurs apprenants aux objectifs de la formation. Suite à la validation un devis précis et une convention de formation est envoyée aux participants. La réservation des disponibilités se font via un formulaire diffuser aux participants. Un accès à notre cloud sera alors ouvert pour l'accès au document de formation. Délai moyen est d'un mois de la demande à l'entrée effective de la formation.

ACCESSIBILITES AUX SITUATIONS DE HANDICAP

Un diagnostic pourra être réalisé pour adapter les locaux, les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap diagnostiquée ou une orientation vers un structure adaptée.

DUREE

La formation est réalisée sur une durée de 2 journées consécutives ou non en présentiel.
En distanciel, la formation sera réalisée sur 4 demi-journées de formation non consécutive.
Les formations se déroulent par demi-journée de 09h30 à 13h00 et/ou de 14h00 à 17h30

PARTICIPANTS

En intra-entreprise : 1 à 2 personnes avec un maximum de 6 personnes
En Inter-entreprise : 5 personnes minimum et 6 personnes maximum

LIEU

En présentiel : en centre de formation ou bureau d'affaires ou chez le client (En intra uniquement)
A distance : Plate-forme collaborative et/ou LMS

CONTACT

Joël VITTMAN 06 98 30 22 33 – contact@fastmancorp.com

TARIFS

En Intra : 1600,00 € Net* par jour jusqu'à 6 participants
En Inter : 400,00 € Net* par jour et par participant

** Organisme de formation exonéré de TVA article 261.4.4 du CGI*

Dernière mise à jour le 12 janvier 2025