

ATELIER A DISTANCE : BIEN ANALYSER SON CLIENT POUR GAGNER EN EFFICACITE COMMERCIALE

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour bien analyser son client pour gagner en efficacité commerciale. Marketer un client, c'est à dire bien le définir, l'analyser pour optimiser et faciliter la commercialisation de vos produits. Cette cartographie du client vous permettra d'acquérir une compréhension plus profonde de votre client, de leurs motivations, de leurs comportements et de leurs satisfactions. Ce travail est devenu une étape obligée pour une entreprise qui souhaite placer le client au cœur de sa stratégie commerciale.

Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :

- Acquérir une méthodologie pour découvrir le client dans sa globalité et préparer efficacement le RDV d'accroche,
- Préparer ce premier entretien et questionner efficacement le client.

» Participant

Toute personne en contact avec la clientèle

» Pré-requis

Aucun pré-requis.

Programme

La préparation du 1er RDV :

- Chercher de l'information avant le RDV
- Définir ses objectifs d'entretien
- Avoir une vue d'ensemble du client et de son secteur d'activité

La recherche d'informations :

- Définir ce que je dois savoir impérativement
- Analyser ce qui se passe dans l'environnement client
- Analyser avec pertinence la situation et le besoin du client
- Valider le circuit de décision et repérer les interlocuteurs clés

Le questionnement client :

- Rappeler les différents types de questions (fermées, ouvertes...) et leurs utilisations
- Réussir un questionnement le plus fluide possible
- Garder la maîtrise de l'entretien

La communication non verbale et le savoir être :

- Adopter la posture appropriée
- Savoir écouter et reformuler
- Repérer et rebondir sur les non-dits.

ATELIER A DISTANCE : BIEN ANALYSER SON CLIENT POUR GAGNER EN EFFICACITE COMMERCIALE

Méthodes, moyens et suivi

» Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.

» Moyens techniques

» Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

» Suivi de l'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

» Accessibilité

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation.

N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent Handicap pour que nous étudions votre demande.

Un conseiller formation vous répondra sous 48h.

ATELIER A DISTANCE : BIEN ANALYSER SON CLIENT POUR GAGNER EN EFFICACITE COMMERCIALE

Évaluations de la formation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur. Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Intervenant

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Formation en InterIntra

290€ net de taxe / personne certification non comprise

Durée

0.5 jour(s)

3.30 heure(s)

Autres détails