







# Processus de vente B to C

## vendre efficacement en face à face

Cette formation a pour but principal d'améliorer le cycle de vente car pour la force commerciale c'est un moyen de se développer. Ce type de vente est différent de la vente classique. Le sujet n'est pas complexe mais il est assez vaste.

Les clefs du succès sont le choix des cibles et les préparations techniques du contact au contrat (la prospection téléphonique, la préparation de la visite commerciale, les règles pour réussir...). Ce cours aborde l'ensemble de ces points par la théorie et la pratique.

### OBJECTIFS

-  Appréhender les règles de prospection et de ventes en B to C
-  Savoir utiliser des méthodes de travail pour trouver et décrocher des affaires
-  Disposer d'une série de techniques permettant d'aborder le cycle d'une vente complexe
-  Gérer les relations écrites et/ou verbales avec le client de bout en bout sur le cycle de la vente

### PROGRAMME

#### Prospection téléphonique

Préparation matérielle et mentale  
Guide d'entretien téléphonique  
Techniques d'appels

#### Les règles pour réussir

Chercher votre stratégie  
Le miroir de vos ventes

#### Approche de la gestion des clients

De la prospection à la signature...  
De la première à la dernière visite...

#### La vente conceptuelle : 6 phases

Pas de hasard  
Etape par étape  
Valider l'intérêt  
Pression sur client  
Fixer le prochain rendez-vous  
Statuer sur le prospect

#### Dresser le profil client

Identifiez le prospect  
Prenez contact avec lui

#### Analyse des besoins

Une fiche détaillée avec 3 étapes  
Déterminez s'il existe une possibilité d'aider le prospect.  
Déterminer si le prospect souhaite réellement être aidé.  
Déterminer si le prospect souhaite recevoir de l'aide et si vous pouvez lui fournir

#### Du contact au contrat : la méthode des 7P

Classification  
Besoin  
Lettre d'entente  
Concept  
Démonstration  
Offre  
Conclusion

### DUREE

3 jours

### PUBLIC

Commerciaux en charge  
de prospecter des clients,  
détecter des affaires  
et vendre des produits

### Pré REQUIS

Avoir des connaissances  
de base du métier  
de commercial

### PEDAGOGIE

Le cours alterne les apports  
théoriques du formateur  
soutenus par des exemples  
et des séances de réflexions  
et de travail.

### EVALUATION

Auto-évaluation de  
positionnement par entretien  
ou questionnaire.  
Auto-évaluation des acquis de  
la formation par questionnaire  
amenant à une réflexion  
sur un plan d'actions.

### INTERVENANTS

Selon le thème de la  
formation, CQFD sélectionne  
un pédagogue possédant  
une expérience significative,  
une maîtrise opérationnelle  
et un profil particulier :  
sophrologue, psychologue,  
neuropsychologue, ergonomiste,  
ergothérapeute,  
senior manager,  
chef de cuisine, gouvernante,  
journaliste, animateur,  
ex-policier, etc...

### TARIFS

Inter-entreprises à Paris  
Intra-muros en France entière  
cliquez ici pour consulter  
sur notre site internet  
le calendrier et les tarifs

Vidéo de présentation

