

Formation Commerciale Technico-Commerciaux Itinérants Niveau 1

Développer la prospection et le chiffre d'affaires des Technico-Commerciaux Itinérants

Durée : 35.00 heures (5.00 jours)

Profils des stagiaires

- Technico-commerciaux itinérants juniors
- Technico-commerciaux itinérants en prise de poste

Objectifs pédagogiques

- Techniques de communication commerciale et techniques de vente
- Construire la boîte à outils et l'organisation d'un(e) technico-commercial(e) itinérant(e) (T.C.I.)
- Développer la prospection et le chiffre d'affaires
- Connaître les fondamentaux de la négociation et maîtriser les principales techniques de négociation
- Connaître les principes du pilotage commercial de son portefeuille clients

Contenu de la formation

- Savoir mieux communiquer pour mieux vendre
 - Reconnaître et décrypter les communications verbales et non verbales
 - Développer un langage positif en toutes circonstances
 - S'entraîner à poser des questions avec la méthode I.V.E.
- Identifier les missions clés du T.C.I. : outils et organisation
 - Connaître les différents types d'objectifs par période et par client
 - Composer sa check-list pour assurer un bon suivi commercial
 - Maîtriser son temps et son agenda avec les bonnes cadences de visites et de prospection
 - Prendre ses rendez-vous tout en gérant ses priorités commerciales
 - Planifier des tournées en clientèle (hebdomadaires et mensuelles) équilibrées tout en gardant sa réactivité
 - Planifier la relance des devis avec les outils mis à disposition par son entreprise
- Préparer et maîtriser ses entretiens commerciaux
 - Reconnaître les différentes phases d'un entretien commercial
 - Connaître et pratiquer les grandes techniques de vente interactives
 - Formuler des propositions adaptées aux attentes des clients et conformes aux objectifs de son entreprise
 - Renforcer la finalité commune avec ses clients pour mieux vendre

- Etre à l'aise en prospection pour mieux performer
 - Développer sa stratégie d'accroissement de son chiffre d'affaires et de sa marge
 - Maîtriser les techniques de prospection : de la qualification à la conversion
 - Créer des scénarios pour les premiers contacts (téléphone et face à face)
 - Identifier le potentiel d'un prospect pour se fixer des objectifs
 - Construire des argumentaires technico-commerciaux pour se différencier
- Connaître les fondamentaux de la négociation commerciale
 - Réutiliser les techniques de vente au cours des 3 phases de la négociation
 - Identifier les 2 principales typologies d'acheteurs
 - Savoir traiter les 2 grands types d'objections
 - Définir son seuil de rupture, ses concessions et contreparties
 - Apprendre à conclure dans l'intérêt mutuel des parties pour fidéliser
- Connaître les principes du pilotage commerciale de son portefeuille clients
 - Identifier les indicateurs de performance d'un portefeuille clients (KPI)
 - Connaître les techniques de lecture d'un portefeuille client pour construire sa stratégie
 - Mettre en place un plan d'actions commerciales en 3 phases

Organisation de la formation

Formateur

Richard Oberti consultant formateur Directeur associé H2R Formation ou formateur expert du domaine

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques.
- Jeux de rôles.
- Quiz en salle online sur une plateforme digitale collaborative.
- Mise à disposition en ligne de documents supports de fin de formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales et interactivité avec les stagiaires
- Formulaire d'évaluation à chaud de la formation sur extranet dédié pour chaque stagiaire.
- Formulaire d'évaluation à froid de la formation sur extranet dédié pour chaque stagiaire.
- Attestation descriptive personnalisée de fin de formation.

Programmes complémentaires à cette formation

- Possibilité d'une journée supplémentaire avec un accompagnement terrain personnalisé.
- « Techniques de vente » Niveau 2.
- « Négociateur pour mieux vendre » Niveau 2.
- « Formation ventes d'affaires / ventes complexes ».