



FORM'LOCALE

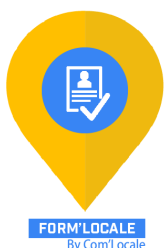
RÉVÉLATEUR DE COMPÉTENCES,

SPÉCIALISTE DES FORMATIONS PERSONNALISÉES

Form'Locale réunit des femmes et des hommes passionnés par la transmission de savoir, la montée en compétence et riches d'une forte expérience en entreprise et en administration.

Dirigé par Malik Benakcha, diplômé de Sciences Po Paris, Form'Locale est spécialisé dans les formations bureautique, commerciale et communication.

Entourés de formateurs diplômés et imprégnés d'une longue expérience, nous avons à cœur d'accompagner les collaborateurs dans leur montée en compétences face à un monde du travail en constante évolution.



FORM'LOCALE
ORGANISME DE FORMATION PROFESSIONNELLE ET CONTINUE
6 Rue Saint-Honoré - 41 000 Blois
02.54.56.16.74 - contact@formlocale.fr
www.formlocale.fr

FORMATION

VENDRE EN ENVIRONNEMENT MULTI-INTERLOCUTEUR

DURÉE

2 Jours
(14 heures)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Améliorer le taux de transformation (nombres de projets détectés/nombre de projets signés).
Découvrir la structure d'un projet chez un prospect, analyser cette structure et agir de manière efficace.

NIVEAU REQUIS

Pas de prérequis

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux, ingénieurs commerciaux expérimentés maîtrisant les techniques d'entretien commerciaux.

TARIF INTERENTREPRISE

1200 € HT / stagiaire

Formation animée par un formateur-consultant expert approuvé par Form'Locale.
Suivi d'exécution assuré par une feuille de présence émargée par demi-journée par le formateur et les stagiaires.

VOTRE FORMATION EN DÉTAIL

PROGRAMME

1ÈRE JOURNÉE

MATINÉE :

RAPPELS MÉTHODOLOGIQUES

La préparation
Le prisme
Le questionnement
Traitement d'objections

APRÈS-MIDI :

LE PROJET

Analyse du projet
Analyse des acteurs du projet
Influence et autorité
Mise en place des indicateurs projet/prospect

2ÈME JOURNÉE

MATINÉE :

LE PROSPECT

Les états de l'entreprise
Les rôles des acteurs
Les intervenants extérieurs

APRÈS-MIDI :

LES LEVIERS D'ACTION

Agir de concert avec ses contacts
Les outils 2.0
Les « personal Win »
Les sponsors du projet

CONCLUSION : AVOIR UNE ACTION SYSTÉMIQUE POUR AMÉLIORER SA PERFORMANCE**CLÔTURE DE LA FORMATION**

Etude personnalisée des outils et moyens que chaque apprenant aura
l'opportunité de développer au sein de son entreprise
Bilan écrit (QCM) et oral de la formation par les apprenants et le formateur