

Formation - Réussir ses relances pour concrétiser ses devis

Gagner en aisance et en efficacité pour améliorer son taux de transformation.
#organisation #structure #leverlesfreins #conclurelvente

Relation commerciale et prospection

Vente

CODE : 27065 | Mise à jour : 14/01/2023

Objectifs

- Organiser et structurer la relance de ses devis
- Maîtriser le questionnement utile
- Valoriser et défendre sa proposition commerciale
- Engager et conclure
- Être à l'aise dans la démarche et face aux réactions clients

Contenu de la formation

AVANT LA FORMATION : J-7

- Recueil des attentes et besoins des participants
- Auto-positionnement sur les objectifs

JOUR 1 – PRÉPARER SA RELANCE

Identifier les clés de succès de la relance

- Les enjeux de la relance
- Identifier les leviers et les freins
- **Action** : Recherche en co-construction et échanges

Dépasser ses freins

- Identifier ses freins et leviers
- **Action** : Exercice

Organiser sa relance téléphonique

- Quand ?

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Toute personne impliquée dans les métiers de la Vente : Commerciaux, Entrepreneurs, Assistants commerciaux, Dirigeants...

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

DURÉE

2 jours (14 heures)

SESSION INTRA

Nous consulter

GROUPE

- Comment ?
- **Action** : Définir son plan de relance

Amorcer le contact et l'échange

- Réussir sa prise de contact
- Obtenir les informations essentielles par un questionnement pertinent
- Pratiquer le langage positif et éléments de langage
- **Action** : exercices et jeux pédagogiques

JOUR 2 - CONCRETISER

Valoriser et défendre son devis

- Argumenter avec impact
- Dépasser les objections
- **Action** : jeux pédagogiques et mises en situation

Engager et conclure l'appel

- Savoir conclure, quel que soit le résultat

S'entraîner

- Mise en situation sur les cas concrets des participants
- Débrief détaillé par le groupe
- Apports complémentaires

Définir son plan d'action individuel

LES + DE CETTE FORMATION

- Formation modulable selon vos besoins (contenu et format)
- Suivi post-formation en groupe : bilan des applications et du plan d'action, révisions et optimisation
- Options : quiz inter-session, e-learning de préparation, suivi coaching et préparation mentale en individuel

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Etude de cas des participants
- Jeux pédagogiques
- Echanges et partage d'expérience

Suivi, évaluation et sanction

Suivi et évaluation des résultats

- Mises en situations
- Formulaire d'évaluation de la formation
- Questions écrites ou orales (QCM, Quiz, ...)
- Recueil des attentes participants en amont et en début de formation
- Auto-positionnement sur les objectifs en début et fin de formation (mesure progression)
- Evaluation à froid (environ 90 j après la formation)

Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

★★★★☆ 88% (6 avis)

Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

Non renseigné



Karine Pasco

Formatrice, Coach ANC et Préparatrice mentale

Kapyrus

Plaisir et efficacité de la Vente et R.Client. Méthode, outils, Neurosciences. Piloter son cerveau pour révéler sa zone de croissance.

☎ 06 25 18 50 18

✉ karine.pasco@kapyrus.com

Site web : <https://kapyrus.com>

Facebook : <https://www.facebook.com/Kapyrus44>

LinkedIn : <https://fr.linkedin.com/pub/karine-pasco/b3/16a/a0>

Instagram : <https://www.youtube.com/channel/UCg3S32A0ceoJKvdLHN984Nw>

Biographie

Diplômée d'une école de commerce (Rennes School of Business), mon goût pour la Vente et la Relation Client m'a naturellement porté vers les fonctions de responsable commerciale puis marketing. Mais après 15 ans, cette « belle carrière » ne m'anime plus : trop loin du terrain, des clients, trop lisse...

En 2013, je crée Kapyrus au sein de l' Ouvre-boites, l'objectif est de

- Me re-connecter à ce qui m'intéresse vraiment : la vente, les commerciaux et les clients.
- Faire aimer la Vente et la Relation client. Faire re-découvrir ces métiers complexes et passionnants, casser les idées reçues.

La performance commerciale, c'est l'alliance réussie des méthodes de Vente avec le facteur humain !

Aussi, depuis 2015, je me forme à l'Approche Neuro-cognitive et Comportementale (ANC), issue des recherches de l'IME (Institut de Médecine Environnementale) et de l'INC (Institut of Neuro-Cognitivism).

Aujourd'hui, j'aide mes clients à concilier plaisir et performance

Diplômes et formations

2023 : Maitre praticienne en Approche Neuro-cognitive et Comportementale (INC)

2022 : Bio-systémique de l'organisation (INC)

2019 et 2020 : Formation Accompagnement 1 (INC)

2018 : Formation Gestion des modes mentaux (INC)

2017 : Formation dynamique des comportements VIP2A Pro (INC)

2016 : Formation praticienne en Approche Neuro-cognitive (INC – Institut du Neurocognitivism)

2014 : formation de formatrice

1995 : Diplômée de Rennes School of Business, spécialisation marketing



L'OUVRE-BOITES

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes



www.corymbe.coop

Téléphone : 02 28 21 65 10
Courriel : contact@corymbe.coop

Nos CGV : www.corymbe.coop/cgv/

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire
N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État