



# FORMATION VENTE - COMMERCIAL

## Mener un RDV commercial



## Formation réalisée en Réalité Virtuelle

### OBJECTIF DE LA FORMATION

**Maîtriser les techniques commerciales et de la vente afin d'être prêt à toutes les éventualités et enjeux du métier.**

Exercez-vous à la pratique de fondamentaux de la vente pour booster votre relationnel et vos performances commerciales.

**À l'issue de ce parcours, vous serez capable de :**

- Organiser son rendez-vous de prospection
- Analyser les besoins clients et adapter son argumentaire
- Amener le rendez-vous à une collaboration

### CONTENU

- La préparation avant un rendez-vous commercial
- L'importance d'une bonne première impression
- Le plan de découverte : la méthode BEBEDC
- Les enjeux liés à la formulation de vos questions
- L'argumentation avec la méthode RCAB
- Les moyens pour valoriser votre offre
- Les clés pour conclure l'entretien

## PRÉ-REQUIS

- Aucun pré requis

## PUBLIC VISÉ

- La formation s'adresse aux professionnels opérationnels qui endossent ou vont endosser un rôle commercial dans le cadre de leur fonction.

## MODALITÉS D'ADMISSION

Aucune.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Simulations et immersion dans des scénarios interactifs afin d'assurer l'acquisition de bons réflexes grâce à l'entraînement et la pratique
  - Débriefing avec un/une coach avec identification des forces et des axes d'amélioration
  - Évaluation en fin de formation
  - Complément d'apports théoriques avec le formateur
- + Accès pendant 2 mois illimité à la plateforme de cours - 24h/24 et 7j/7 pour davantage de théorie et de rappels fréquents

## LOCALISATION & ACCESSIBILITÉ

- Nous formons en présentiel et en visioconférence sur toute la France
- Nos méthodes pédagogiques et nos modalités d'évaluation sont adaptables au public en situation de handicap

## DURÉE DE LA FORMATION

- À déterminer selon les besoins

Planification des modalités de formation à définir avec l'entreprise ou le(s) stagiaire(s)

# MODALITÉS D'ÉVALUATION

## En fin de stage :

Questionnaire « qualité » à remplir par tous les stagiaires.

Questionnaire qualité remis au donneur d'ordre.

## QCM et Évaluation

→ Remise d'un certificat de réalisation attestant l'acquisition des compétences attendues

→ Remise d'une attestation de formation attestant l'acquisition des compétences attendues

---

## PROGRAMME DE FORMATION

---

### **MODULE** Mener un RDV commercial

## THÈME 1 : Introduction

### Contenu du thème :

- Un expert en formation commerciale, vous accueille pour démarrer le coaching.
- Mise en situation

## THÈME 2 : La préparation avant un rendez-vous commercial

### Contenu du thème :

- Apprenez à bien préparer un rendez-vous commercial.
- Mise en situation

## THÈME 3 : L'importance d'une bonne première impression

### Contenu du thème :

- Identifiez la personnalité de vos prospects pour adapter votre discours afin de faire une bonne première impression.
- Mise en situation

## THÈME 4 : Le plan de découverte - la méthode BEBEDC

### Contenu du thème :

- Connaître la situation, les besoins et les attentes du prospect.
- Mise en situation

## THÈME 5 : Les enjeux liés à la formulation de vos questions

### Contenu du thème :

- Utilisez la bonne manière de questionner votre client afin d'obtenir des informations et d'orienter le rendez-vous commercial.
- Mise en situation

## THÈME 6 : L'argumentation avec la méthode RCAB

### Contenu du thème :

- Exercez-vous à la méthode RCAB pour structurer votre argumentation.
- Mise en situation

## THÈME 7 : Les moyens pour valoriser votre offre

### Contenu du thème :

- Apprenez à présenter votre prix de la meilleure façon possible, pour qu'il soit accepté par votre prospect.
- Mise en situation

## THÈME 8 : Les clés pour conclure l'entretien

### Contenu du thème :

- Détectez le bon moment pour conclure l'entretien de vente, vers une signature de contrat.
- Mise en situation

## THÈME 9 : Évaluation et bilan

### Contenu du thème :

- Mémorisez l'essentiel de cette formation
- Testez vos connaissances en répondant à des questions clés et débriefez avec le formateur.

---

# INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

---

## DÉLAI D'ACCÈS

Le délai d'accès à la formation est de 2 à 3 semaines après validation de votre dossier.

Planification des modalités de formation à définir avec l'entreprise ou le(s) stagiaire(s).

## MODALITÉS DE FINANCEMENT

→ Autofinancement

→ OPCO

→ La Région

→ Pôle Emploi

→ L'entreprise

## TARIFS (SUR DEVIS)



[infos@afformation.fr](mailto:infos@afformation.fr)

04 51 00 93 51

---