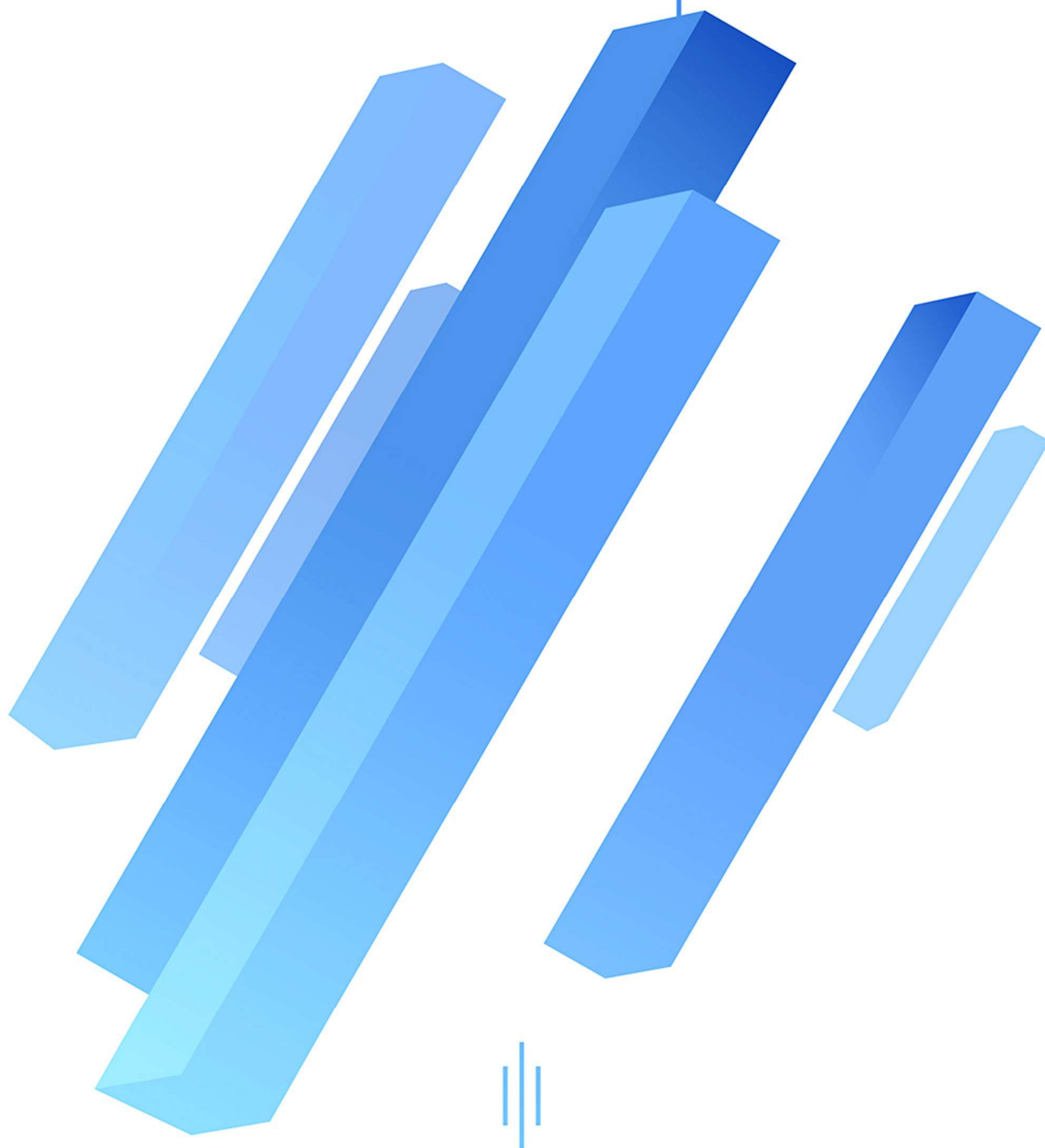


David Taillefer Consulting

Libérateur de performances commerciales

Formations 2019



Objectif

Utiliser les techniques associées aux 7 étapes clés d'un entretien de vente

Contenu Pédagogique

Se présenter

- La règle des 4x20

La phase de questionnement

- La découverte des besoins
- Le SONCAS
- CQQCOQP
- SAFI

La reformulation

- Se mettre en phase avec le client

L'argumentation

- La méthode CAB et Hamburger

La réponse aux objections

- La méthode CRAC

La proposition alternative

La conclusion

- La préparation de la vente suivante

Plan d'Action Individuel

- Stratégie – Mise en œuvre – Mesure et corrections

Public et prérequis

Toute personne sédentaire ou itinérante en contact avec la clientèle en poste ou prise de poste



Durée et Tarif

1 jour (7 heures) : 700€ par personne

Moyens pédagogiques et techniques

(Formation en présentiel)

Apports théoriques par différents supports, sketches de mise en situation, étude de cas, partage d'expériences

Intervenant

David Taillefer, Dirigeant de David Taillefer Consulting depuis 2010. Ex Chargé d'Affaires et Chef des ventes dans deux Groupes Européens majeurs

Contact

06.11.70.64.00 – contact@davidtaillefer.com

Complément d'informations

Nature de la formation

Nature de l'action de formation conformément à l'article L.6313-1 du code du travail : « Actions d'adaptation et de développement des compétences des salariés » (L.6313-3)

Suivi de l'exécution de la formation

- ✓ Un courrier de convocation avec dates, horaires et lieu de la formation
- ✓ Signature d'une attestation de présence par le stagiaire lors de chaque journée

Sanction de la formation

- ✓ Délivrance d'une attestation de stage reprenant :
- ✓ L'intitulé, les objectifs et le contenu pédagogique de la formation,
- ✓ Les dates et durée ; Le nom du stagiaire, sa fonction, son entreprise.
- ✓ Evaluation des acquis

Je prospecte sans craintes

Objectif

Se sentir légitime pour
définir sa stratégie et
déployer sa
prospection à 360°

Contenu Pédagogique

Définition et Atelier

Se présenter

- Les 4 éléments d'accroche

Prospecter ses clients existants

- Loi de Pareto
- Quelles méthodes ?

Prospecter de nouveaux clients

- Où les trouver ?
- Qualifier ses contacts

Prospection téléphonique

- Se préparer
- Les étapes de l'entretien tél
- Faire face aux objections

Autres types de prospection

Quand et comment relancer un prospect ?

Réseaux

- Sociaux et professionnels
- Réseaux physiques
- Réseaux WEB

Se déplacer sur le terrain

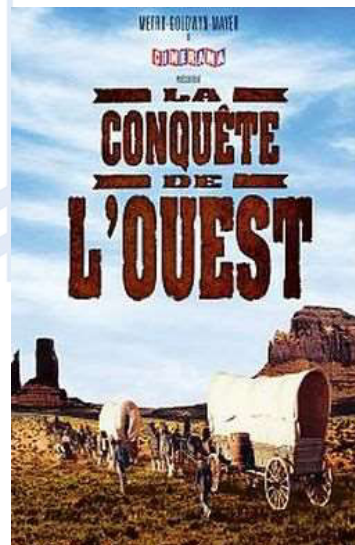
- Les techniques d'occupation de l'espace

Plan d'Action Individuel

- Stratégie – Mise en œuvre – Mesure et corrections

Public et prérequis

Toute personne sédentaire ou itinérante en contact avec la clientèle en poste ou prise de poste



Durée et Tarif

1 jour (7 heures) : 700€ par personne

Moyens pédagogiques et techniques

(Formation en présentiel)

Apports théoriques par différents supports, sketches de mise en situation, étude de cas, partage d'expériences

Intervenant

David Taillefer, Dirigeant de David Taillefer Consulting depuis 2010. Ex Chargé d'Affaires et Chef des ventes dans deux Groupes Européens majeurs

Contact

06.11.70.64.00 – contact@davidtaillefer.com

Complément d'informations

Nature de la formation

Nature de l'action de formation conformément à l'article L.6313-1 du code du travail : « Actions d'adaptation et de développement des compétences des salariés » (L.6313-3)

Suivi de l'exécution de la formation

- ✓ Un courrier de convocation avec dates, horaires et lieu de la formation
- ✓ Signature d'une attestation de présence par le stagiaire lors de chaque journée

Sanction de la formation

- ✓ Délivrance d'une attestation de stage reprenant :
- ✓ L'intitulé, les objectifs et le contenu pédagogique de la formation,
- ✓ Les dates et durée ; Le nom du stagiaire, sa fonction, son entreprise.
- ✓ Evaluation des acquis

Objectif

Augmenter l'impact de ses entretiens téléphoniques

Contenu Pédagogique

Généralités sur la communication

- Les 3 formes du langage
- Le langage du corps
- Le ton de notre voix
- Les mots utilisés

Savoir-faire

- Les enjeux de l'appel téléphonique
- Le déroulé d'un appel téléphonique
- Comprendre le besoin : le questionnement
- La gestion de cas particuliers
- Les typologies de clients

Savoir-être

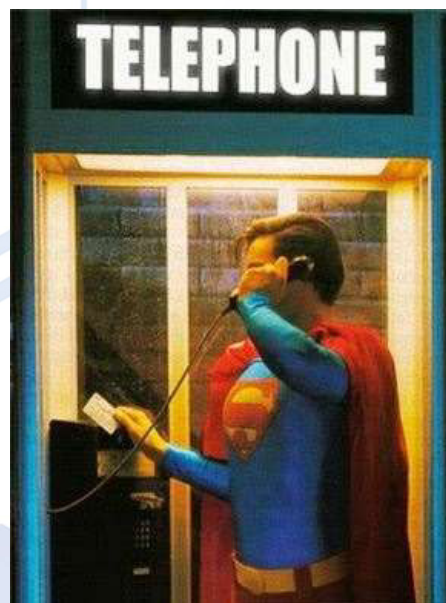
- Identifier le service attendu par l'appelant
- Ecouter la demande et questionner pour préciser
- Reformuler la demande
- Apporter une solution : engagement, délais de réponse
- Prendre congés et remercier

Les savoir-faire spécifiques

- Les demandes de renseignements
- Les réclamations
- Les interlocuteurs difficiles

Public et prérequis

Toute personne sédentaire ou itinérante en contact avec la clientèle en poste ou prise de poste



Durée et Tarif

1 jour (7 heures) : 700€ par personne

Moyens pédagogiques et techniques

(Formation en présentiel)

Apports théoriques par différents supports, sketches de mise en situation, étude de cas, partage d'expériences

Intervenant

David Taillefer, Dirigeant de David Taillefer Consulting depuis 2010. Ex Chargé d'Affaires et Chef des ventes dans deux Groupes Européens majeurs

Contact

06.11.70.64.00 – contact@davidtaillefer.com

Nature de la formation

Nature de l'action de formation conformément à l'article L.6313-1 du code du travail : « Actions d'adaptation et de développement des compétences des salariés » (L.6313-3)

Suivi de l'exécution de la formation

- ✓ Un courrier de convocation avec dates, horaires et lieu de la formation
- ✓ Signature d'une attestation de présence par le stagiaire lors de chaque journée

Sanction de la formation

- ✓ Délivrance d'une attestation de stage reprenant :
- ✓ L'intitulé, les objectifs et le contenu pédagogique de la formation,
- ✓ Les dates et durée ; Le nom du stagiaire, sa fonction, son entreprise.
- ✓ Evaluation des acquis

Je contrôle mon temps

Objectif

Redéfinir ses priorités
Optimiser la gestion de son temps et ses tâches

Contenu Pédagogique

La connaissance de soi

- Mieux se connaître
- Mieux connaître les autres
- Les 6 types de personnalité
- La procrastination

Gestion des tâches : comment prioriser ?

- L'urgent et l'important
- La Matrice des priorités
- Outils de gestions du temps et des tâches
- La situation de « crise »

Les comportements d'amélioration

- Les 5 leviers de l'efficacité
- Savoir dire « NON »
- La plage de réflexion innovante
- Le point de réussite quotidien

Les outils numériques pour s'organiser

- Agenda et application To Do List

Optimiser sa présence aux Réunions (Ré – Union)

- Rappel de notions de base
- Une participation en 3 temps
- Quelques règles d'OR

Public et prérequis

Toute personne sédentaire ou itinérante



Durée et Tarif

1 jour (7 heures) : 700€ par personne

Moyens pédagogiques et techniques

(Formation en présentiel)

Apports théoriques par différents supports, sketches de mise en situation, étude de cas, partage d'expériences

Intervenant

David Taillefer, Dirigeant de David Taillefer Consulting depuis 2010. Ex Chargé d'Affaires et Chef des ventes dans deux Groupes Européens majeurs

Contact

06.11.70.64.00 – contact@davidtaillefer.com

Nature de la formation

Nature de l'action de formation conformément à l'article L.6313-1 du code du travail : « Actions d'adaptation et de développement des compétences des salariés » (L.6313-3)

Suivi de l'exécution de la formation

- ✓ Un courrier de convocation avec dates, horaires et lieu de la formation
- ✓ Signature d'une attestation de présence par le stagiaire lors de chaque journée

Sanction de la formation

- ✓ Délivrance d'une attestation de stage reprenant :
- ✓ L'intitulé, les objectifs et le contenu pédagogique de la formation,
- ✓ Les dates et durée ; Le nom du stagiaire, sa fonction, son entreprise.
- ✓ Evaluation des acquis