

# ABC Portage

L'indépendant salarié

3 jours  
Paris  
4 à 10 participants

## > Professionnaliser sa démarche commerciale

### Objectifs

- Renforcer son expertise commerciale et comportementale
- Accroître sa qualité d'écoute et sa force de conviction (se mettre en situation de conseil et détecter des opportunités)
- Savoir conduire une négociation.

A l'issue de cette formation, les stagiaires sauront comment détecter les opportunités de développer le chiffre d'affaires et la marge, établir des relations de confiance, fidéliser les clients et gagner en aisance.

### Programme

#### Module 1 : Être un ambassadeur de l'entreprise

- Comprendre l'écosystème des affaires (l'existence d'une chaîne de valeur ; interaction entre les maillons de la chaîne et continuité).
- Les images mentales sur la vente.
- Les 5 phases du processus commercial (AIDER) en face à face : Accroche, Identification, Démonstration, Economie, Résolution.
- 25 règles pour professionnaliser sa démarche commerciale.
- La phase Accroche du processus AIDER, le discours Corporate.
- Le journal de bord du rôle d'ambassadeur : plan d'entraînement

#### Module 2 : Agir en conseiller privilégié du client

- Phases Identification et Démonstration du processus AIDER.
- Co-construire la vision d'un projet naissant.
- Comprendre la différence entre besoin et problème. Besoins explicite, caché. Formalisation et vérification du besoin.
- Aider le client à formuler son cahier des charges.
- Maîtriser la boîte à outil de l'identification : écoute active, questions, reformulation, choix forcés, closing, etc.
- Connaître les techniques de closing, d'argumentation et de traitement des objections.

#### Module 3 : Devenir un partenaire proactif de la démarche commerciale

- Connaître les informations à faire remonter à son entreprise pour enrichir sa veille (clients et concurrents). Détecter les circuits de décision, les réseaux internes, les AO à venir.
- Mettre en place une stratégie « réseau » et connaître les règles de fonctionnement d'un réseau professionnel formel et informel.
- Comprendre les règles pour élaborer une proposition commerciale efficace.
- Phases 4 & 5 : Economie & Résolution. «Le concept de triangle des affaires». La logique de la négociation.
- L'avenant. Les techniques principales de défense du prix. Les signaux d'achat.
- Résumé, conclusion «Journal de bord»: plan d'entraînement.

### **Module 4 : « Sensibilisation à la négociation »**

Mise en œuvre d'une alternance de repères théoriques et d'exercices pratiques sur chaque thème :

- Les acteurs des négociations, votre style de négociation, les types de comportements des négociateurs.
- Le jeu des concessions et contreparties en négociation.
- Se préparer à négocier. Préparation des objectifs. Analyse du rapport de force. Stratégie de négociation. Leviers de négociation. Conclure une négociation.
- Les règles pour professionnaliser sa démarche de négociateur. Le fonctionnement du réseau.