

## FORMATION COMMERCIALE

# Vendeur du 3ème Millénaire

La fonction commerciale est au centre d'un séisme sans précédent. En effet, rares sont les métiers à avoir connu une telle transformation des pratiques performantes en si peu d'années. Ce séisme a ébranlé les convictions les plus solides sur l'efficacité des méthodes de vente historiques, et ouvre en même temps la porte à de nouvelles opportunités de productivité commerciale extraordinaires. Pourtant la fonction commerciale est souvent l'une de celles qui a le moins intégré la révolution numérique.

Les façons de faire d'hier ne fonctionnent plus. Les approches relatives à la prise de rendez-vous en prospection, à la découverte des besoins, à la rédaction d'une offre, à la défense du prix ou la prise de commandes sont aujourd'hui toutes remises en cause. Dans de nombreux cas, les techniques classiques supposées fonctionner sur tous ces points, ne fonctionnent plus ou si mal que les coûts commerciaux par rapport aux résultats sont trop négatifs pour être supportable.

Vous êtes un représentant commercial, cette formation vous permettra de trouver des solutions aux situations délicates rencontrées et vous permettra de réactualiser vos pratiques en les mettant à jour par de nouvelles approches et technologies.

### Objectifs pédagogiques :

- Augmenter le nombre d'opportunités.
- Augmenter les taux de réussite d'un prospect à un client par une meilleure qualification et compréhension.
- Augmenter son taux de conversion de prospects à clients en développant votre capacité d'influence, quelle que soit la situation de vente.
- Développer son positionnement chez le client après la première vente tout en consolidant sa clientèle existante.

### Programme :

- Introduction : Comprendre les nouveaux comportements d'achat.
- Identifier plus de bonnes opportunités selon les marchés.
- Réussir la prise de contact.
- Cerner l'interlocuteurs, ses attentes et ses enjeux.
- Préparer l'offre commerciale et son argumentation.
- Valoriser et défendre son offre.
- Lever les résistances et conclure.
- Mieux développer et fidéliser son porte-feuille de clients grâce aux nouvelles technologies.

### Investissement :

Session publique de 3 jours : \$2,500 +taxes (par participant pour le parcours qui intègre la formation et les modules e-learning, comptant vers l'accréditation annuelle de l'Association Canadienne des Professionnels de la Vente (ACPV).

Session sur mesure en entreprise : sur demande

Contactez nous : [infocanada@mercuri.net](mailto:infocanada@mercuri.net)

### Leviers pédagogiques :

- **Autodiagnostic web (eLearning)** : L'autodiagnostic avant la formation permet aux participants de s'autoévaluer, prendre conscience des zones sur lesquelles ils nécessitent une amélioration, et crée une motivation pour la formation. L'autodiagnostic après la formation permet de se mesurer et valoriser les progrès et ses acquis dus à la formation.
- **Support d'animation multimedia** : Donc "la mort par PowerPoint" générée par les supports surchargés d'information, des slides surchargées et plein de listes à points. Bref, cette formation est supportée par une présentation multimedia intégrant 3D et vidéos.

Ces supports sont construits sur les règles de la communication bi-canal, procurant au participant une expérience vivante et excitante, favorisant la concentration et facilitant la compréhension.

- **Livret participant numérique** : Cette formation est accompagnée de sa méthode entièrement rédigée sur un livre numérique (eBook) remis aux participants, lisible sur PC et tablettes.

**Modules web (eLearning) : pour permettre une grande souplesse d'apprentissage, avant et après la formation en groupe.**

**Une série de fiches "Les Essentielles" qui illustrent et synthétisent les concepts.**