

Améliorer ses ventes et la relation client

Dans un univers concurrentiel qui exerce une pression toujours plus forte, vendre un produit n'est déjà pas chose facile mais lorsqu'il s'agit de vendre « quelque chose qu'on ne voit pas », cela devient encore plus complexe. Cette formation sera l'occasion pour vous de connaître les spécificités de la vente de services et en particulier d'identifier le rôle majeur du « personnel en contact » avec le client.

OBJECTIFS

- Construire une démarche de vente gagnante
- Etre en capacité de faire évoluer positivement la relation client

PROGRAMME

Découvrir comment valoriser une prestation de service

- Avoir connaissance des 4 caractéristiques spécifiques du « service »
- Avoir conscience et mettre en avant l'intégralité de son offre
- Savoir proposer des offres différenciées
 - > Exercices pratiques
 - > Auto diagnostic de son offre de service

Savoir motiver le « personnel en contact »

- Prendre conscience du rôle déterminant du « personnel en contact »
- Mettre en place un « parcours client » optimisé
- Savoir fixer un objectif clair à chacun des intervenants
- Savoir identifier leurs besoins
- Définir les moyens utiles à une intervention performante
 - > Exercices pratiques
 - > Auto diagnostic de son « parcours client »

Apprendre à construire une démarche commerciale « durable »

- Identifier les 4 étapes de la démarche
- Savoir faire évoluer sa posture
- Apprendre à mobiliser ses ressources internes
 - > Entraînements individualisés sur des cas concrets ou à partir d'expériences vécues
 - > Mises en situation filmées
 - > Feed-back individualisé
 - > Auto diagnostic de sa démarche commerciale

Prendre le temps d'élaborer une feuille de route gagnante

- Reprendre les points clés des apports
- Savoir fixer 3 points de progrès clés
- Prendre le temps d'identifier les moyens utiles et les étapes réalistes de mise en œuvre

 **2 jours**

prix par participant

1 460 €^{HT}

code formation : VE01

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Un formateur ayant l'expérience du marketing et de la vente de services complexes
- Une formation « action » qui combine apports et exercices pratiques
- Une formation « en profondeur » qui interroge les pratiques relationnelles clients
- Une formation « sur mesure » : chaque participant repart avec une feuille de route personnalisée

POUR QUI ?

- Toute personne ayant la responsabilité de la vente d'une offre de services : dirigeant, directeur commercial ou marketing, chef de produits, chef de marchés

PRÉ-REQUIS

- Avoir une expérience (même brève) de la vente ou du marketing

SESSIONS

Paris

- 17-18 avr. 2025
- 22-23 mai 2025
- 26-27 juin 2025
- 25-26 sept. 2025

- › Temps de réflexion individuel
- › Partage avec le groupe
- › Feed-back individualisé
- › Feuille de route personnalisée

- 29-30 oct. 2025
- 17-18 nov. 2025

STAGE / FORMATION

BULLETIN D'INSCRIPTION

Intitulé _____
 Code _____
 Date _____ Lieu _____
 Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
 Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

ENTREPRISE

Raison sociale _____
 N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
 Adresse _____
 Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?

Oui Non
 Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non

Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
 (à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : CMCIFRPP

Nom _____
 Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)