Technique de vente : du plan d'affaires à la vente flash

DURÉE ET HORAIRES

2 jours
14 heures
Horaires : de 9h30 à 17h30

DATES 2027

Session 1 : 25 & 26 janvier 2027 · Paris
Session 2 : 20 & 21 avril 2027 · Paris

PUBLIC

Commerciaux itinérants ou sédentaires en B2B2B et B2B2C.

PRÉREQUIS

Aucun.

TARIF

1 990 € HT par participant

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE

Remise d'un certificat de réalisation à chaque apprenant en fin de session de formation.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Référent handicap : referent-handicap@arkose.net.

FINANCEMENT

Prise en charge possible par votre OPCO : l'organisme est certifié Qualiopi.

INSCRIPTION ET CONTACT

Inscription en 1 clic via contact@arkose.net
Arkose Consulting · 7 chemin des Pyrénées,
64200 Arcangues
Contact : contact@arkose.net
Organisme certifié Qualiopi au titre des actions de formation.

VOS ENJEUX

Des équipes commerciales qui maîtrisent les méthodes de vente et qui doivent réussir des entretiens de très courte durée, qui doivent s'adapter en permanence au format des rendez-vous et qui souhaitent vendre des plans d'affaires à leurs clients.

OBJECTIFS

- Savoir construire un plan d'affaires.
- Conduire un rendez-vous pour vendre son plan d'affaires.
- Savoir conduire une vente sur une durée très contrainte.
- Maximiser l'impact en vente flash.

PROGRAMME

- Jour 1, matin : Préparer son plan d'affaire et partager une vision catégorielle ; La méthode du discours de crédibilité.
- Jour 1, après-midi : Cadrer son rendez-vous de plan d'affaires ; Découvrir le bilan côté client / Comprendre son client : méthode FOCA ; Le discours de crédibilité.
- Jour 2, matin : Vendre un plan d'affaires avec la méthode SIMBA ; Obtenir des contreparties (Vs Profil SONCASE) ; Traiter les objections courantes avec la méthode AIR.
- Jour 2, après-midi : Focus Vente Flash : Identifier les pièges à éviter et les enjeux ; Méthode de vente en mode flash ; La découverte / L'argumentation en mode flash méthode PBP.

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

- Méthodes pédagogiques : Apport méthode / Exercices de sensibilisation / Atelier de travail sur les préparations d'entraînement / Mises en situation.
- Moyens pédagogiques : Supports PPT / Support exercices / Grilles d'analyse / Remise d'un book méthode.

SUIVI ET ÉVALUATION

Pendant la formation : validation régulière des acquis intermédiaires des stagiaires par reformulation, mises en pratique, prises d'objectifs. Le dernier jour : évaluation à chaud, prise d'engagements à partager avec leur hiérarchie et passage d'un quiz pour valider les acquis. Pour l'organisme : feuilles de présence, formulaires d'évaluation de la formation, certificat de réalisation de l'action de formation.

LE + DE LA FORMATION

- Animation menée par un expert sectoriel
- Gain de temps dans la mise en pratique avec travail sur cas concret

VOS FORMATEURS

- Consultants marketing et vente, experts de la GMS et de la RHD