Tactique de vente (format bootcamp) – Réussir sa saison et son PAC

DURÉE ET HORAIRES

1 jour
7 heures
Horaires : de 9h30 à 17h30

DATES 2027

Session 1 : 12 janvier 2027 · Paris
Session 2 : 22 avril 2027 · Paris

PUBLIC

Commerciaux itinérants ou sédentaires en B2B2B et B2B2C.

PRÉREQUIS

Aucun.

TARIF

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 à qui on a présenté le plan d'action commercial annuel ou/et semestriel et qui doivent s'entraîner à le vendre chez leurs clients ou prospects avec une méthode de vente opérationnelle et simple.

OBJECTIFS

- Savoir ancrer les étapes clés de la méthode de vente.
- Être capable d'orienter une phase de découverte en lien avec les objectifs de son plan d'action commercial.
- Argumenter avec un maximum d'impact.
- Développer son niveau de closing.

PROGRAMME

- Jour 1, matin : Préparer sa campagne de vente ; Convaincre avec impact : méthode SIMBA ; Nourrir le SONCASE de mon client.
- Jour 1, après-midi : Donner de l'impact à sa communication ; De la présentation au storytelling de son plan d'action ; S'entraîner à vendre son « PAC » chez un client et chez un prospect.

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