



Stratéliance
la méthode commerciale & communication

Formation-Action

COMMERCIAL - VENTE

Devenez audacieux, relancez vos propositions commerciales et devis avec brio

Présentiel ou Distanciel

STRATELIANCE
dispose d'une déclaration d'activité enregistrée
sous le numéro 11 91 07224 91 auprès du Préfet de région d'Ile-de-France



Stratéliance
10, boulevard des Champs Elysées 91000 EVRY-COURCOURONNES
+33 (0)1 810 811 00
formation@strateliance.com
RCS Evry 792 011 900

www.strateliance.com

Conseil, formation et accompagnement en commercial et en communication

Devenez audacieux, relancez vos propositions commerciales et devis avec brio

Présentation de la formation

Tant que vous n'avez pas reçu un "non", un "oui" reste envisageable...

Cette formation vous donne les astuces pour réaliser des propositions commerciales/devis efficaces tout en vous apportant les clés pour réussir vos relances et ainsi augmenter votre taux de transformation.

Vous repartirez avec des outils pratiques exploitables immédiatement.

| | |
|--|--|
| <p>Les objectifs de la formation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir vos objectifs de relance et organiser vos sessions d'appels • Traiter les objections au téléphone • Convaincre votre interlocuteur • Savoir relancer par téléphone, par email et autres supports de communication (sms, LinkedIn, etc.) | <p>Les profils concernés</p> <ul style="list-style-type: none"> • TPE, PME-ETI, Micro-entreprise, Freelance, Créateur, Porteur de projet • Dirigeant, Commercial, Assistant commercial, • Et aussi... pour la Profession comptable / Expert-comptable |
| <p>Les prérequis</p> <ul style="list-style-type: none"> • Disposer d'un ordinateur pouvant se connecter en wifi <p>Matériel nécessaire si formation chez Client</p> <ul style="list-style-type: none"> • salle avec table en U + vidéoprojecteur + paperboard/feutre <p>Nb. participants par session (inter ou intra)</p> <ul style="list-style-type: none"> • 8 maximum | <p>Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Méthode affirmative + méthode interrogative + méthode applicative • Ateliers pratiques et jeux de rôle personnalisés • Fiche évaluation de fin de formation • Matériel utilisé : ordinateur, vidéoprojecteur • Support de formation : Powerpoint markété • Remise attestation de fin de formation |
| <p>Présentiel, durée 8h00</p> <ul style="list-style-type: none"> • 7h00 sur site + 1h00 offline • Lieu : Stratéliance ou Client ou Location de salle • Date et lieu : à définir ultérieurement <p>Distanciel, durée 10h00</p> <ul style="list-style-type: none"> • 5h30 online avec formateur et 4h30 offline seul.e • Sur 4 sessions en distanciel • Lieu : visio • Dates : à définir ultérieurement | <p>Les + de cette formation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Argumentaires à utiliser immédiatement • Jeux de rôle personnalisés • Cas pratiques personnalisés • Audit de relance en situation réelle <p>Contact</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formation adaptable en fonction de vos attentes • Nous contacter à formation@strateliance.com • Nous vous contacterons sous 24h pour analyser vos besoins et planifier la formation |
| <p>Qualité de l'animateur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Spécialiste en stratégie des fonctions Marketing, Commerciale et Communication depuis plus de 20 ans : ancien Directeur Commercial et Marketing • Le transfert de compétence est l'objectif de cette formation | <p>Tarif</p> <ul style="list-style-type: none"> • sur devis après l'étude de vos besoins <p>Accessibilité aux personnes en situation de handicap</p> <ul style="list-style-type: none"> • Notre Organisme de Formation et notre Référent Handicap sont à votre écoute afin de permettre à chacun l'accès à nos formations. Une étude de vos besoins sera réalisée afin de coconstruire et adapter notre formation en lien avec les experts mobilisables. • Référent Handicap : Thomas Bockstal tbockstal@strateliance.com |



Le programme de formation - PRESENTIEL

Devenez audacieux, relancez vos propositions commerciales et devis avec brio

| | |
|---|---|
| Introduction | <p>Questionnaire individuel préformation</p> <p>Rédigez votre argumentaire de relance (atelier pratique offline)</p> <p>Analyse de votre argumentaire de relance par Stratéliance</p> <p>Personnalisation de la formation</p> |
| Plan détaillé de la formation (7h00) | <p>Démarrage</p> <ul style="list-style-type: none"> • Retour sur votre argumentaire de relance et conseils Stratéliance <p>1) Les fondamentaux de la relance de proposition commerciale - devis</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jeux de rôle ou Audit relance en situation réelle : préformation (atelier pratique) • Les enjeux de votre relance • Définissez vos objectifs de relance : qualitatifs et quantitatifs (atelier pratique) • Réalisez et présentez des propositions commerciales – devis efficaces • Améliorez votre organisation et votre process de relance (atelier pratique) <p>2) Convaincre le décideur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Préparez vos relances et vos arguments (bénéfices clients) • Rédigez votre argumentaire de relance avec le décideur et apprenez à le questionner (atelier pratique) • Conseils et axes d'amélioration de votre argumentaire • Rédigez vos modèles de relance par email pour être plus efficace et gagner du temps (atelier pratique) • Conseils et axes d'amélioration de vos modèles d'emails • Rédigez vos réponses aux objections de vos clients (atelier pratique) • Conseils et axes d'amélioration de vos réponses aux objections <p>3) Mise en application</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jeux de rôle personnalisés en relance ou Audit relance en situation réelle (atelier pratique) • Conseils et axes d'amélioration sur les jeux de rôle / audit relance <p>Conclusion</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quizz de fin de formation • Conseils de fin |
| Plan des annexes | <p>Ateliers pratiques réalisés sur des GoogleForm personnalisés</p> <p>Support de présentation remis au format PDF</p> |