



CONSTRUIRE ET PILOTER UN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EFFICACE



OBJECTIFS

- ▶ Construire son plan de prospection en établissant un mix entre le développement de nouveaux comptes et de comptes existants, pour obtenir une croissance constante et avoir une visibilité à long terme
- ▶ Etablir un processus commercial permettant de garder le contrôle de la relation client, de qualifier les opportunités, d'augmenter son taux de conversion et ses marges
- ▶ Mise en place d'outils pratiques de suivis

À SAVOIR

Public concerné :

- Dirigeants d'agences
- Directeurs commerciaux
- Business developer
- Commerciaux
- Toutes personnes en charge du développement commercial au sein de l'agence

Déjeuner inclus

9.30 | 18.00

12 PERS

700 HT
TARIF ADHÉRENT



MATIN

PROGRAMME

APRÈS-MIDI

I - Construction du plan de prospection

- ▶ Définir les cibles à atteindre et leurs enjeux.
- ▶ Définir les activités de prospection à développer pour contacter les cibles.
- ▶ Apprendre à établir un discours en fonction de ces cibles et de l'activité de prospection (clients acquis et externes).
- ▶ Evaluer son plan de prospection grâce à une grille de lecture, et le réajuster si nécessaire ou pour une optimisation en continue.

II - Le processus de vente Sandler en 7 étapes

1. Liens de confiance

Comment créer des liens de confiance avec le prospect et les nouveaux contacts chez les clients existants, afin d'établir des relations à long terme ?

Suite du processus de vente Sandler.

2. Contrat préalable

Apprendre à utiliser cette technique afin d'établir les règles du jeu et obtenir un résultat à chaque interaction avec le prospect/le client.

3. Découvrir la douleur

Comprendre les véritables motivations d'achat du prospect/client.

4. Découvrir le budget

Découvrir s'il existe un budget disponible.

5. Découvrir la décision

Comprendre quel est le processus de décision du prospect/client.

6. Finaliser la vente.

Présenter l'offre

7. Après-vente

S'assurer de l'exécution de l'offre et de la prochaine étape.



MÉTHODE

Tout au long de la formation, **théorie et pratique** seront alternées, en utilisant des **vidéos** et en faisant des **jeux de rôles**, dont les exemples proviendront de **cas réels vécus par les participants**. Des **tableaux de bords** seront élaborés afin de permettre aux participants de **s'auto-évaluer** par la suite et de continuer à s'améliorer.

Amélie Maurel

Gérante de la société **Sandler Training France**, franchise américaine leader mondial du conseil et de la formation commerciale (**500 000 heures** de formation/an et dans le monde, **30 000 personnes** formées). En combinant ses **compétences internationales** à la **méthodologie Sandler en vente et management**, elle développe des **solutions efficaces** pour **augmenter les résultats commerciaux** et **faciliter la gestion d'équipe**.

INTERVENANT

CONTACT : Laetitia HARDY

AACC - Association des Agences-Conseils en Communication - Syndicat Professionnel (loi 1884)
40, boulevard Malesherbes - 75008 paris | Tél. : +33 (0)1.47.42.13.42 | www.aacc.fr - email : lhady@aacc.fr