

<u>Dates Paris 2019</u>	<u>Programme détaillé</u>
<p><b>Mardi 19 février</b> Espace Seine Salle 3</p>	<p><b>SE CONCENTRER SUR LES PRIORITES AVEC LES OBJECTIFS EN LIGNE DE MIRE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Formalisez votre Mission</li> <li>→ Fixez vos objectifs</li> <li>→ Définissez vos priorités</li> <li>→ Élaborez votre Plan d'Action</li> <li>→ Maîtrisez votre temps</li> <li>→ Combattez la procrastination</li> </ul> <p><b>FAIRE FORTE IMPRESSION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Faire une excellente première impression</li> </ul>
<p><b>Mardi 19 mars</b> Espace Seine Salle 3</p>	<p><b>IDENTIFIER, QUALIFIER ET RENCONTRER LES BONS PROSPECTS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Prospection commerciale</li> <li>→ Définissez vos prospects prioritaires</li> <li>→ Recherchez et identifiez vos Prospects</li> <li>→ Managez la Relation Client</li> <li>→ Identifiez le Décideur</li> <li>→ Faites de l'assistante votre alliée</li> <li>→ Évitez de vous faire rediriger vers le mauvais interlocuteur</li> <li>→ Utilisez la boîte vocale avec efficacité</li> </ul>
<p><b>Mardi 02 avril</b> Espace Seine Salle 1</p>	<p><b>FAIRE DES PRÉSENTATIONS À FORT IMPACT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Apportez de la valeur au prospect</li> <li>→ Parlez en termes de bénéfices</li> <li>→ Bien commencer un entretien commercial</li> <li>→ Évaluez le niveau d'intérêt</li> <li>→ Quand utiliser les questions fermées?</li> <li>→ Quand utiliser les questions ouvertes?</li> <li>→ Remplacez les questions fermées par des questions ouvertes</li> <li>→ Utilisez vos points forts</li> <li>→ Utilisez des transitions appropriées</li> </ul>
<p><b>Mardi 16 avril</b> Espace Seine Salle 3</p>	<p><b>TRAITER LES OBJECTIONS AVEC TALENT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Vendre avec une noble cause</li> <li>→ Les objections qui font avancer vers la vente</li> <li>→ Identifiez les objections du client</li> <li>→ Quand les prospects résistent</li> <li>→ Conditions ou objections?</li> <li>→ Traitez les objections</li> <li>→ Capitalisez sur les ventes perdues pour les ventes futures</li> </ul>

<p><b>Mardi 30 avril</b> Espace Seine Salle 3</p>	<p><b>CONCLURE LA VENTE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ La dynamique de Closing</li> <li>→ Les signaux d'achat non-verbaux</li> <li>→ Les signaux d'achat verbaux</li> <li>→ Techniques de « pre-closing »</li> <li>→ Questions de Closing</li> </ul> <p><b>NEGOCIER</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Stratégies de négociation</li> <li>→ Les bonnes attitudes du négociateur efficace</li> </ul>
<p><b>Mardi 14 mai</b> Espace Seine Salle 1</p>	<p><b>OBTENIR DES RECOMMANDATIONS DE QUALITÉ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Agrandir le compte</li> <li>→ Obtenir des recommandations</li> </ul> <p><b>DEVELOPPER UNE RELATION PRIVILÉGIÉE AVEC LE CLIENT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Réalisez d'excellents entretiens de suivi client</li> <li>→ Donnez plus de valeur à vos ventes</li> </ul> <p><b>ASSURER LE SUIVI CLIENT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Restaurez une relation client</li> <li>→ Maintenir le contact après la vente</li> <li>→ Recueillir les précieux feedback du Client</li> <li>→ La puissance du réseautage</li> <li>→ Utilisez efficacement les réseaux sociaux</li> </ul>
<p><b>Mardi 28 mai</b> Espace Seine Salle 3</p>	<p><b>PROSPECTER AVEC LES RESEAUX SOCIAUX</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Adapter sa stratégie de prospection commerciale aux réseaux sociaux</li> <li>→ Identifier le canal adapté à son public cible</li> <li>→ Communiquer avec ses prospects de manière claire et efficace</li> <li>→ Cultiver son personal branding commercial</li> <li>→ Optimiser sa visibilité commerciale en ligne pour mieux vendre</li> </ul>
<p><b>Mardi 11 juin</b> Espace Seine Salle 3</p>	<p><b>SESSION PLAN D'ACTION SMART</b> <b>RÉUNION D'ANCRAGE ET CERTIFICATION</b></p>