

# PERFORMANCE COMMERCIALE & MANAGÉRIALE

by FIRST GROUP

*Nos classes virtuelles*





# PERFORMANCE COMMERCIALE

By FIRST GROUP

## *Nos classes virtuelles du mois*

🕒 **2h**

Analyser sa plateforme client pour  
réussir ses objectifs 2020

🕒 **2h**

Identifier les opportunités  
Business par une maîtrise des  
questions d'influence

🕒 **2h**

Mener une argumentation à valeur  
ajoutée dans un environnement  
complexe

🕒 **2h**

Mener une prospection efficace en  
période troublée Post Covid

🕒 **2h**

Vendre en situation de crise,  
récession (Post Covid)

[www.firstgroup.fr](http://www.firstgroup.fr)

## AU PROGRAMME

- **Bien comprendre la stratégie commerciale de votre entreprise 2020 et les résultats attendus.**
  - + Résultats de CA
  - + Résultats de Marge
  - + Résultats de mixe produit
  - + Résultats de mixe client
- **Comment traduire des objectifs de résultats en objectif de portefeuille ou plan de compte.**
  - + Analyse du portefeuille client ou plan de compte
  - + 3 dimensions d'un portefeuille client
  - + Les différentes pathologies d'un portefeuille
  - + Définition du portefeuille à construire pour 2020
- **Comment traduire un objectif de portefeuille en objectif d'activité commerciale**
  - + Activité de nombre de contact client
  - + Activité orientée par potentiel (Gros / moyen / petit)
  - + Activité de transformation (Devis – signature)
- **Comment organiser et structurer son activité dans un plan d'action globale de performance**
  - + Prioriser les actions
  - + Mesurer les résultats avec des KPI'S
  - + Comment adapter des mesures correctives si nécessaire

# COMMENT IDENTIFIER LES OPPORTUNITÉS BUSINESS PAR UNE MAÎTRISE DES QUESTIONS D'INFLUENCE.

## AU PROGRAMME

- **Bien comprendre la maturité d'une opportunité.**
  - + Cycle d'une opportunité
  - + Comment travailler en haute ou basse pression commerciale
  - + Intégrer la notion de cycle de vente dans une opportunité
  - + Intégrer la notion de décalage effort → résultat
- **Comment scorer la pertinence d'une opportunité**
  - + Les 5 points d'analyse d'un lead
  - + Conséquences d'un GO/NO GO
- **Comment transformer les informations en opportunités**
  - + Mettre en évidence la situation actuelle et la situation idéale
  - + Maîtriser la découverte en entonnoir ou marguerite
  - + Passer les enjeux stratégiques ou conséquences Business
  - + Relier une opportunité aux multi interlocuteurs (SETUP)
  - + Maîtriser les circuits de décision et la Powermap
  - + Comment projeter le client pour créer des prises de conscience
  - + Maîtrise des questions d'influence
- **Comment collecter les clés d'acceptation d'une opportunité**
  - + Différentes techniques de synthèse et de reformulation
  - + Validation de la Next Step (motivation d'achat)



# COMMENT MENER UNE ARGUMENTATION À VALEUR AJOUTÉE DANS UN ENVIRONNEMENT COMPLEXE.

## AU PROGRAMME

- **Comment rendre visible la valeur ajoutée en environnement complexe**
  - + Bien comprendre les enjeux de votre solution face aux différents interlocuteurs (SETUP)
  - + Comment construire un Story Telling et adresser le bon discours
  - + Maîtriser les 5 A de l'argumentation à valeur
- **Comment mener une soutenance efficace**
  - + Structurer sa proposition en mode C.A.R.A
  - + L'importance de la phase d'analyse dans une proposition à valeur
  - + Rapport du non verbale versus le discours
  - + La qualité du feed back relié aux interlocuteurs (SETUP)
  - + Répartition du temps d'impact par rapport aux circuits de décision
  - + Story Board des interventions en approche sales / expertise
- **Comment traiter toutes les résistances clients**
  - + Différence entre une résistance et une objection client
  - + Comment utiliser la question d'influence pour traiter les résistances
  - + Comment démontrer les incohérences
  - + Comment valider une argumentation / résistances – objection
- **Bien Comprendre les signaux d'achat**
  - + 5 comportements d'acheteur
  - + 5 tactiques d'acheteur
  - + Les réactions clients approche (SETUP)

# COMMENT MENER UNE PROSPECTION EFFICACE EN PÉRIODE TROUBLÉE POST COVID

## AU PROGRAMME

- **Comment automatiser sa visibilité sur les réseaux sociaux**
  - + Créer une audience éligible à vos solutions
  - + Automatiser vos publications
  - + Analyser les feed Back
  - + Création d'une BDD personnalisée
  - + Lancer des appels téléphoniques
- **Comment utiliser la logique Freemium pour attirer**
  - + Création de Webinar / contenu
  - + Organisation d'un webinar
  - + Analyser les feed back
  - + Lancer des appels téléphoniques
- **Comment rendre son phoning efficace**
  - + Quels sont les KPI'S à suivre
  - + Quels sont les taux de transformation logique
  - + Les règles d'un phoning efficace
  - + Les écueils à éviter
- **Comment utiliser la recommandation / parrainage**
  - + Cibler sa recommandation et parrainage
  - + Comment demander une recommandation
  - + Comment utiliser une recommandation
  - + Comment se faire parrainer par un client

# COMMENT VENDRE EN SITUATION DE CRISE / RÉCESSION (POST COVID)

## AU PROGRAMME

- **Bien comprendre les 4 situations de vente**
  - + Les limites des ventes traditionnelles
  - + Vente en contexte de crise / récession
  - + Qu'est ce que la vente Assertive
  - + Les 4 principes de l'état d'esprit Assertif
- **Comment préparer sa démarche de vente Assertive**
  - + Bâtir une offre de conquête
  - + Déterminer des objectifs de visite cohérents avec l'offre et les interlocuteurs rencontrés
- **Les étapes clés de la vente assertive**
  - + Prendre le leadership dès le début de l'entretien
  - + S'approprier la méthode APPATE
  - + Les méthodes d'investigation assertives
  - + Les techniques de démonstration
- **Comment traiter les objections en mode Assertif**
  - + Le traitement empathique de l'objection et le traitement assertif
  - + Les objections les plus courantes en situation de vente assertive et leur traitement
  - + Les reformulations



# #PARLONS FORMATION

by FIRST GROUP

[contact@firstgroup.fr](mailto:contact@firstgroup.fr)

[www.firstgroup.fr](http://www.firstgroup.fr)

