



# FORMATION : COMMERCIAUX, DEVELOPPEZ VOTRE LEADERSHIP GRACE AUX NEUROSCIENCES

**Intitulé de la formation :** Commerciaux, développez votre leadership grâce aux neurosciences.

**Publicvisé et pré-requis:** Tout poste à dimension commerciale (les managers et les équipes de ventes).

**Pré-requis :** aucun

**Objectifs pédagogiques de la formation :**

- Révéler ses lignes de force commerciale (talents, valeurs, motivations, compétences) pour booster sa confiance en soi et exceller dans la relation commerciale.
- Développer et conduire en autonomie une stratégie et des actions de développement commercial.
- Réussir sereinement les actions de démarchage et entretiens commerciaux (prospection, entretien de découverte, entretien de fidélisation etc).
- Créer une identité gagnante avec des performances commerciales répondant aux objectifs.
- Maitriser le cycle de vente complet dans le secteur de l'assurance

**Outils et modalités d'évaluation :**

Le suivi de la formation est assuré par la signature d'émargement par demi - journée par chaque candidat.

Chaque participant est évalué en continu grâce à des mises en situation. L'évaluation se fait donc de manière formative tout au long de la session de formation.

La mesure des acquisitions des savoirs et des compétences se fera à l'aide de formulaires d'évaluation.

À l'issue de la formation, les documents suivants sont envoyés au candidat : attestation de fin de formation, compte-rendu de la formation.

### **Modalités d'organisation :**

Formation Intra entreprise 100% présentiel

Durée : 14 heures

Dates et horaires : À définir avec le candidat

Lieu de la formation : en entreprise

Formateur :

E-mail : s.farrugia@groupe-optiminds.com

Téléphone : 06.65.67.74.40

### **Programme de formation :**

#### **1/ Comprendre l'intelligence commerciale et le neuromarketing au service des entreprises.**

- Prises de conscience, notion de service clients. Exercice : 5 exemples de mauvais service client qui font mal
- Les 7 croyances limitantes dans la fonction commerciale
- Produire du sens : point de départ d'une stratégie commerciale consciente, cohérente et efficace. Définir son « Why » et concept du « Golden Circle ».
- Coaching des valeurs : booster son cerveau pour sa confiance en soi
- Identifier et révéler ses talents et son potentiel.
- L'attitude gagnante d'un excellent vendeur et l'efficacité des techniques de PNL.

#### **2 / Développer et conduire un Plan d'actions commerciales**

Mettre en œuvre un plan d'actions sédentaires et non sédentaires, permettant le positionnement de l'entreprise, en cohérence avec les objectifs fixés :

- Introduction : marché de l'assurance en France, en région. Mise en pratique.
- Les freins à l'acte d'achat.
- Construire un PAC gagnant (avec la technique du SWOT) et connaître les différentes étapes clés d'une démarche commerciale.

- Maîtriser son potentiel commercial : clients/prospects.

Décliner localement une politique commerciale grand compte/PME dans le cadre des orientations nationales et de son organisation.

Préparer des opérations de phoning, e-mailing, de marketing direct ou mix marketing et prospection physique vers des clients ou prospects.

- Préparer efficacement sa prospection pour 90% de réussite. Outils et astuces  
Training : prise de RDV, vente d'une prestation par téléphone.
- Se mettre dans un état d'esprit 100% gagnant et entretenir sa motivation.

Réaliser des entretiens de découverte des clients ciblés et de leurs besoins

- Préparer son entretien découverte prospect
- Structurer son argumentation (méthode POB) et avantage concurrentiel (argumentaire de vente méthode CAB):
- Jouer la matrice concession-contrepartie
- Traiter les objections et maîtriser les leviers d'influence cérébrale
- Réussir de manière responsable, efficace et autonome de son cycle de vente et techniques de closing commercial.

### **3/ Conseiller son prospect, transformer son prospect en client et le fidéliser :**

- Maîtriser les techniques de fidélisation clients pour renforcer la part de marché et innover pour se démarquer des concurrents

- s'inscrire dans une démarche pro active et spontanée pour valoriser la notoriété et/ou créer un besoin chez le client pour assurer le développement et la pérennité de l'entreprise.

#### **Tarifs :**

Prix de la formation : 1500 euros HT

#### **Accessibilité :**

Notre centre est accessible aux personnes handicapées et à mobilité réduite. Pour toute situation de handicap, merci de contacter Madame Sabrina FARRUGIA au 06.65.67.74.40 afin d'organiser la session de votre formation.

#### **Délai d'accès :**

Jusqu'à 48 heures avant le début du module et en fonction des places restantes.