

## ATELIERS DE FORMATION

### **Le SNPCE organise en 2020-2021 un cycle de 3 ATELIERS DE COACHING AU DÉMARCHAGE COMMERCIAL**

Samedi **20 juin 2020** à L'Espace Barrault, 98, rue Barrault, 75013, Paris

Samedi **10 octobre 2020** à l'espace Hermès, salle POP, 11 rue de la Vistule, 75013, Paris

Samedi **30 janvier 2021**, à Paris (lieu déterminé ultérieurement)

**de 14 h 30 à 17 h 30**

Ces trois ateliers animés par Thierry Lannoy sont conçus comme un cycle cohérent où chaque séance apportera des prérequis pour la suivante.

La présence aux 3 ateliers est ainsi obligatoire pour en avoir le plus grand profit.

Le nombre maximum de participants est de 16 personnes.

Le nombre minimum est de 6 personnes (hors membres du conseil syndical).

Le cycle est ouvert aux adhérents et non-adhérents du SNPCE, mais les adhérents sont prioritaires.

L'ensemble du programme s'organise selon les axes suivants :

- un atelier sur la mise en place de ses prestations (tarifications, présentations) ;
- un atelier sur l'entretien avec son prospect, avec mise en situation (proposition commerciale, écoute du besoin) ;
- un atelier sur la finalisation de la vente, avec mise en situation (gestion des objections, de la négociation).

### **DÉTAIL DES ATELIERS PROPOSÉS**

- **Atelier n° 1, le samedi 20 juin 2020** (14 h 30 à 17 h 30)

Mise en place de ses prestations, préparation de sa prospection, de ses argumentaires commerciaux et de sa stratégie.

- Lister ses produits, ses services, ce que l'on souhaite proposer à ses clients
- Créer un argumentaire pour chaque produit/service proposé
- Définir ce qu'est une stratégie commerciale
- Préparer sa stratégie en rapport avec ses objectifs
- Préparer ses questions « découverte »
- Lister ses prospects avec précision
- Savoir comment rencontrer ses prospects
- Avoir identifié ses propres peurs et craintes

- **Atelier n° 2, le samedi 10 octobre 2020** (14 h 30 à 17 h 30)

Mise en pratique de l'atelier n° 1, préparation et mise en situation face à des prospects, entraînement à l'écoute active, au déroulé commercial.

Lister les objections et entendre les craintes exprimées, les peurs sous-entendues.

- Déroulé de sa stratégie préparée à la suite de l'atelier n° 1
- Reprendre sa liste de prospection
- Créer l'opportunité de la rencontre
- Savoir questionner ; mise en situation
- Entraînement à l'écoute active
- Réussir à détecter les freins de son prospect
- Amener son prospect vers le but fixé avant le rendez-vous
- Comprendre les demandes des clients

- **Atelier n° 3, le samedi 30 janvier 2021** (14 h 30 à 17 h 30)

Reprendre les actions faites depuis le début de cet accompagnement pour finaliser l'action commerciale. Préparer les réponses aux objections, construire ses argumentaires pour maîtriser la négociation. Conclure la vente et pérenniser la suite de la relation client.

- Reformuler, confirmer les questions des prospects
- Analyser leurs freins, leurs peurs, leurs craintes
- Préparer ses réponses aux objections
- Rassurer son prospect en répondant à toutes ses inquiétudes
- Verrouiller l'entretien et aller jusqu'à la signature
- Préparer sa matrice de la négociation (définition et mise en place)
- Utiliser la matrice de la négociation pour conclure sa vente
- Fidéliser le client

---

## **Bulletin d'inscription : 3 ateliers de coaching au démarchage commercial**

Rappel : l'inscription vaut pour les trois ateliers, il n'est pas possible de s'inscrire à un seul atelier.

à retourner par mail à [annie.gerest@gmail.com](mailto:annie.gerest@gmail.com) ou par courrier à  
Annie Gerest – 4, rue Molière – 26000 Valence **AVANT LE 1<sup>er</sup> mars 2020**

Nom : \_\_\_\_\_ Prénom : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Tel : \_\_\_\_\_ Courriel : \_\_\_\_\_

Tarif :  Adhérent : Gratuit  Non adhérent : 60 euros

Paiement par chèque libellé à l'ordre du SNPCE. Pour un paiement par virement, contacter [annie.gerest@gmail.com](mailto:annie.gerest@gmail.com)

---