

PROGRAMME DE FORMATION
Perfectionner ses entretiens de vente à l'aide de l'outil MBTI

INTITULE DE LA FORMATION	Perfectionner ses entretiens de vente à l'aide de l'outil MBTI
OBJECTIFS PEDAGOGIQUES	A l'issue de la formation, les participants seront capables de : <ul style="list-style-type: none"> • Définir leur profil de vendeur au regard de l'outil MBTI : points forts et axes de vigilance • Adapter leur démarche commerciale au profil du client/prospect • Structurer des argumentaires de vente et de traitement d'objection sur mesure • Avoir plus d'aisance dans le traitement d'une objection ou d'un litige
POPULATION VISEE Prérequis	Vendeur itinérant débutant ou confirmé Aucun Prérequis*
MODALITES FORMATIVES	<ul style="list-style-type: none"> • En présentiel : intra ou inter-entreprises • En distanciel (classe virtuelle)
PROGRAMME ET CONTENU	<p>Objectif 1 : Identifier son profil "vendeur" à la lecture du MBTI®</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation de l'outil et de ses 4 dimensions • Description et analyse pour chaque dimension des points forts et des axes de progrès en tant que vendeur • Définition des attentes "client/prospect" pour chaque dimension <p>Objectif 2 : Adapter son entretien de vente efficace en fonction d'un profil MBTI®</p> <ul style="list-style-type: none"> • Revisiter les 4 étapes d'un entretien de vente : Prise de contact, Découverte des besoins client/prospect, Argumentation et négociation d'une offre, Conclusion • Gérer les situations difficiles dans la relation client : les étapes de gestion d'un litige, d'une réclamation, d'un mécontentement, la prise en charge d'une objection, le recouvrement de créances <p>Objectif 3 : Etablir un plan de progrès personnalisé (PPP)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier ses points forts pour ancrer les bonnes pratiques • Identifier des axes d'amélioration pour développer ses ventes et fidéliser sa clientèle
MODALITES D'ORGANISATION	<ul style="list-style-type: none"> ○ En salle de réunion, dans les locaux de l'entreprise ou dans un lieu habilité à recevoir du public, par groupes de 8 à 10 participants idéalement
METHODES D'EVALUATION	<ul style="list-style-type: none"> ○ Analyse de vidéos ○ Exercices de mise en situation ○ Quiz en évaluation sommative validera les acquis théoriques fin de session ○ Questionnaire de satisfaction fin de formation
DUREE	Présentiel : 14h : 2 jours de formation (horaires indicatifs : 8h30 – 12h00 / 13h30 – 17h00)
INTERVENANT(S) EVOLU'VIA	Jesahel SABATIER



* Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques pour accéder ou suivre cette formation, merci de nous prévenir en amont de la session pour que nous prenions les mesures nécessaires pour vous accueillir dans les meilleures conditions