

COMMENT TRANSFORMER CHAQUE OPPORTUNITÉ EN CA



www.capidev.fr
06 37 83 95 25

AUGMENTER SA PERFORMANCE COMMERCIALE EN 1 JOUR

- ☞ INITIER UNE RELATION COMMERCIALE DE CONFIANCE EN TOUTE SITUATION
- ☞ SAVOIR CONVAINCRE

“L’opportunité est l’instant précis où l’on doit recevoir ou faire quelque chose .”
Citation de Platon (philosophe)

“L’opportunité ne vient pas à vous, elle se présente lorsque vous faites tomber la porte.”
Citation de Kyle Chandler (acteur)



Apprenez à savoir...

- *Comment amener naturellement une discussion générale vers son domaine de compétence professionnelle puis vers une opportunité d'affaire, quelque soit le contexte, lors d'un salon, un business meeting, chez des amis...*
- *Comment se faire recommander par un ami chef d'entreprise, un partenaire, un ami sur son activité professionnelle, sans créer de gêne.*
- *Comment ne pas passer pour un opportuniste quand on parle de son entreprise et de ses offres, produits et services.*
- *Comment aborder un inconnu pour orienter vers une conversation commerciale.*
- *Comment lors d'évènements professionnels, se démarquer des concurrents et remporter l'adhésion des personnes qui vont vous écouter.*

MODULE 1

SAVOIR APPROCHER

MODULE INTERACTIF POUR MIEUX COMPRENDRE LES FONDEMENTS DU COMMERCE

- Illustration en « one man show » par le formateur, de la dimension de la fonction commerciale.
- Réaction des participants sur la vision qu'ils ont du métier de développeur commercial.
- Identification des freins de chacun et comment les lever.
- Fixation des objectifs du séminaire en partant du groupe pour que chacun soit acteur de son changement pendant la formation.

MODULE 2

SAVOIR CONVAINCRE

L'ARGUMENTATION PERSUASIVE

- Convaincre c'est communiquer et comprendre mes interlocuteurs.
- Analyse à réaliser pour me rapprocher de mon client en tenant compte de mes qualités et points de vigilance.
- Mener sa propre analyse comportementale basée sur les recherches du DISC de Marston.
- Être convaincu de ma propre solution de business et la présenter au regard de mon client pour impacter en m'appuyant sur les techniques de persuasion.

MODULE 3

SAVOIR VENDRE «SON PRIX»

ÊTRE ACTEUR DE SA NÉGOCIATION / NE PAS LA SUBIR

- Négocier c'est oser demander, sortir du cadre en développant une attitude assertive.
- Tenir ma position et équilibrer les rapports de force.
- Garder l'ascendant psychologique, préparer ma stratégie de négociation.

LIBELLÉ :

Transformer chaque opportunité en CA

OBJECTIF :

-> Aider les Dirigeants de TPE, PME et PMI à augmenter leur performance commerciale et leur capacité à convaincre.

-> Apprendre les bons réflexes pour transformer un échange avec une personne vers une opportunité business.

Modes pédagogiques interactifs sur-mesure permettant d'être accompagné collectivement et individuellement, de se mesurer et de s'entraîner.

450€ HT / JOUR / PARTICIPANT

*Animation réalisée par un spécialiste des populations commerciales.
Nombre maximum :
9 dirigeants, 3 groupes de 3 dirigeants*



LE FORMATEUR



Jean-Pierre **BARROS**

15 ans Directeur du développement du **groupe APRIL entreprise immobilier**

Président de l'association **DCF Dirigeants Commerciaux de France LYON**
dont l'objectif principal est de promouvoir la fonction commerciale
auprès des écoles, institutions et entreprises.

2013 **Fondateur CAPIDEV** Développement et stratégie d'entreprises.