

## Développer son activité et sa productivité commerciale

### Objectifs opérationnels

#### Identifier, comprendre et analyser

- les stratégies d'évitement et les résistances développées par les prospects face aux différentes sollicitations commerciales
- Les attentes des prospects en termes de savoir, savoir-faire et savoir-être à l'égard des commerciaux en prospection

**Adapter ses techniques** de prospection commerciale pour entrer dans la zone de confort des prospects.

#### S'inscrire dans une relation de confiance

**Inscrire** dans ses pratiques commerciales une forte disponibilité après-vente.

### Public visé

Collaborateurs en charge du développement des ventes  
Agents commerciaux, VRP, managers d'équipes commerciales

### Pré-requis

Aucun

### Durée et date de formation

1 jour, soit 7 heures de formation  
Calendrier : nous contacter

### Moyens pédagogiques

Animation en présentiel  
Méthode participative et active : mutualisation des expériences et échange des pratiques en lien avec la formation  
Alternance des méthodes inductives et déductives  
Apports théoriques et conceptuels  
Manipulation des outils de gestion de la relation client conçus par le formateur

### Moyens techniques

En présentiel  
Salle de formation adaptée aux contraintes de distanciation sociale  
Matériel audiovisuel (diaporama vidéoprojeté), paperboard  
Support de formation : exposer des concepts et contenus de la formation  
Boîte à outils numérique remise à chaque participant pour une mise en œuvre opérationnelle de la formation

## I. Développer son activité commerciale

### 1. Identifier, comprendre et analyser

- La fréquence des sollicitations commerciales des prospects
- Les perceptions du démarchage par le segment prospecté
- Les stratégies et techniques d'évitement et les résistances des prospects

### 2. Optimiser ses ventes en s'inspirant des stratégies de marques communautaires

- Comprendre la dynamique de marque ou produit communautaire
- Mesurer l'importance du sentiment d'appartenance dans la relation commerciale
- Améliorer la performance de sa prospection commerciale en optimisant le sentiment d'appartenance

### 3. Contourner les stratégies d'évitement et réduire les résistances des prospects en adaptant ses pratiques d'entrée en relation commerciale

- Privilégier la prospection physique parmi les autres formes de prospection
- Cibler et intégrer les réseaux prospects/clients directs
- Rechercher la recommandation client
- Travailler local et proximité client
- Intégrer les réseaux sociaux professionnels ciblés tels que LinkedIn et Viadeo

### 4. Cultiver la persévérance

- La persévérance, une qualité commerciale indispensable
- La persévérance, un moyen d'entrer dans la zone de confort des prospects

## II. Développer sa productivité commerciale

### 1. La dimension utilité/sécurité/confort des produits ou services

### 2. Développer ses aptitudes au conseil en maîtrisant l'offre produits/services

- Connaître ses produits et ses services
- Connaître et analyser les offres des concurrents
- Identifier les forces/faiblesses de ses services/produits face aux concurrents

### 3. Identifier, analyser et comprendre

- Les fondements d'une relation de confiance chez le client
- Les dynamiques d'une relation bienveillante
- La nécessité d'une relation de confiance dans la vente de produits d'assurance

### 4. Créer la relation la relation de confiance avec le prospect et le client

- Ecouter le prospect et/ou client dans toutes ses dimensions (humaines, sociales, culturelles, professionnelles...)
- Comprendre le prospect et/ou client en portant une attention sur sa parole, ses stéréotypes, ses préjugés, ses codes sociaux et culturels... et en adaptant sa communication
- Entendre le prospect et/ou client en identifiant ses besoins spécifiques, en le conseillant et en répondant à ses besoins de sécurité
- Conseiller le prospect/client

### 5. Se rendre disponible pour son client

- Rester joignable, s'imposer des délais de réponse courts
- Répondre aux questions posées

## Encadrement de l'action de formation

Formateur expérimenté dans les fonctions d'animation et de formation dans le cadre des dispositifs de formation professionnelle (25 ans) : formation en management des ressources humaines – management d'équipe – droit social  
Formateur doté d'une expérience de 10 ans dans les fonctions de management d'équipe : gestion d'une équipe de près de 70 collaborateurs

## Moyens d'évaluation mis en œuvre et suivi

Feuilles de présence signées par demi-journée  
Questionnaire de satisfaction  
Attestation de formation  
Evaluation formative tout au long de l'animation de la session de formation  
Evaluation des acquis en fin de formation : Test/Quiz

## Modalités d'inscription et délai d'accès à la formation

Pour toute inscription à cette formation, contacter 2 mois avant le début de la formation : Éric Marques - **Email** : e.marques@bessoraconsulting.com  
**Tél** : 06 47 47 53 51 pour obtenir le bulletin d'inscription

Ce bulletin doit être complété et envoyé par courriel à : Éric Marques - **Email** : e.marques@bessoraconsulting.com – **Tél** : 06 47 47 53 51

Un questionnaire peut être demandé afin de permettre au formateur de positionner le niveau du participant à l'entrée de la formation

Une fois l'inscription validée, Bessora Consulting Rh adressera la convention de formation et une convocation sera envoyée par mail dans la semaine qui précède le début de la formation

En cas de subrogation de paiement, un accord du financeur doit être parvenu à Bessora Consulting Rh avant le début de la formation

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

La loi pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » du 5 septembre 2018 vise à mieux permettre l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap

Notre organisme s'efforce de donner à tous les mêmes chances d'accéder à l'emploi ou de s'y maintenir

Nous pouvons ainsi adapter certaines de nos modalités de formation et garantir un accompagnement approprié. Pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins. Pour toutes questions, merci de contacter : Éric Marques, référent handicap - **Email** : e.marques@bessoraconsulting.com

**Tél** : 06 47 47 53 51

## Tarifs

550 € Net de taxe

## Contact

Éric Marques

**Email** : e.marques@bessoraconsulting.com

**Tél** : 06 47 47 53 51