Optimiser le suivi commercial et la conversion

FONDAMENTAUX

Objectifs

- Se consacrer prioritairement aux dossiers à succès
- Exploiter le CRM ou la base pour contacter le client au bon moment
- Envoyer la proposition adéquate pour que le client signe

Public concerné / Prérequis :

Direction commerciale, chef de vente, service commercial, entrepreneur
Prérequis : Aucun

THÈMES TRAITÉS

Organisation du traitement des demandes

- Attentes des clients, termes de traitement et délais
- Collecter toutes les informations nécessaires à la personnalisation
- Apprendre à prioriser en situation de surcharge
- Demande entrante vs apport du commercial itinérant, les enjeux

Proposition commerciale : Ecrire pour accrocher

- Rédiger une proposition impactante
- Simplifier la lecture et compréhension : 10 règles
- Oser la comparaison, la concurrence comme levier valorisant

Enrichissement de la base de données

- Optimiser sa protection commerciale grâce au CRM
- Renseigner les activités qui facilitent la conversion
- Améliorer ses performances grâce au tableau de bord
- Gagner en autonomie et optimiser son retour sur investissement

Suivi et conversion

- Mesurer ses chances de réussite selon 9 critères
- Utiliser les méthodes de relances téléphoniques efficaces
- Se conditionner à réussir, oser l'impertinence

Mises en situation

A partir de faits réels et des problématiques des participants, supports vidéo, simulations et jeux de rôle

Moyens et méthodes pédagogiques

En Présentiel :
Salle de formation, vidéo projection, un support de formation sera communiqué à l'ensemble des participants résumant les aspects juridiques et techniques, les astuces et les points clés.
Les techniques d'animation seront actives et se baseront sur des cas concrets apportés par le formateur et/ou les participants. Elles alterneront les apports de connaissances, des exemples réels (situations rencontrées par les participants ou le formateur). Les participants travailleront sur des études de cas pratiques et des mises en situation.

En Distanciel :
Les sessions en distanciel se déroulent sur le logiciel CISCO WEBEX (validé par le SILL -socle interministériel des logiciels libres) sur un serveur dédié. Les classes virtuelles sont supervisées par notre équipe digitale, pour accompagner les participants.
Via le potentiel des outils du logiciel, la pédagogie sera active et ludique. Les participants pourront travailler par groupe ou sous-groupe dans des salles séparées. Les documents peuvent être partagés et interactifs pour une animation vivante et stimulante.

En Live :
Formation se déroulant dans nos locaux en présentiel, sur un écran Multifonctions de communications (MFC). Cette modalité est proposée afin de garder les bénéfices de la formation présentielle, tout en ayant un formateur à distance. Cela offre la possibilité également d'intégrer des participants à distance dans une formation en présentiel. La borne interactive permet un affichage dynamique et une meilleure fluidité et cohérence dans les échanges. C'est un outil complet qui permet au formateur d'offrir une formation présentielle enrichie d'interactivités digitales.

Evaluations

Tout d'abord, un **questionnaire de préformation** sera remis au candidat avant le démarrage de la formation. Le formateur évaluera les connaissances et compétences de chaque apprenant et réajustera ses modalités pédagogiques aux besoins. Une **évaluation sommative** clôturera la formation afin de vérifier la bonne acquisition des objectifs de

stage. De plus, une **évaluation de satisfaction à « chaud »** puis **une à « froid »** à 2 mois seront à compléter par le participant pour nous faire part de son retour quant à la formation et à la mise en pratique des acquis dans son quotidien professionnel. Par ailleurs, les évaluations seront transmises à travers un lien ou un QR code qui redirigera vers la plateforme « Drag'n Survey ». Cela nous permettra de réaliser des analyses de satisfaction ou d'obtention des résultats, de statistiques, de graphiques etc… en temps réel.

Intervenant : Formateur en communication, marketing et management.

Modalités et délai d'accès :
Pour toute inscription, contactez nos conseillers qui vous accompagneront (conseil@sesame-formation.re) / 02.62.22.02.02
Aucun délai n'est requis.

Durée : 1 jour, soit 7 heures

Lieu et date(s) actualisé(s) : cf site web : www.sesame-formation.re

Coût HT : 550€ HT par participant en Inter-entreprises. Nous consulter pour les tarifs en Intra-entreprise.

Accessibilité : Nos salles, ainsi que celles de nos partenaires sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nos logiciels distanciels offrent également des outils qui permettent de répondre à vos besoins.
Pour toute demande, nous vous invitons à contacter nos 2 référents Handicap.

Programme mis à jour en novembre 2021.