

Programme de Formation

Mener des entretiens de vente efficaces en B to B

Organisation

Début :

Fin :

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique



Public visé

- Conseillers mutualistes sédentaires ou itinérants



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les étapes clés d'un entretien de vente B2B.
- Développer un plan de questionnement efficace et adapté à chaque situation.
- Construire un pitch percutant et différenciant.
- Détecter les besoins et les motivations des clients.
- Argumenter efficacement en fonction des besoins du client.
- Gérer les objections et conclure les ventes avec succès.



Description

1.Préparer son entretien de vente

- Se fixer des objectifs
- Préparer son plan de questionnement et se préparer mentalement

2.Se différencier dès les premiers instants

- Construire un pitch percutant et prouver sa valeur ajoutée et celle de sa Mutuelle en quelques mots
- Annoncer clairement le déroulé de l'entretien et favoriser dès le début de l'entretien les ventes complémentaires

3.Découvrir le client

- Utiliser les bonnes techniques de questionnement
- Oser aborder les véritables enjeux et les motivations du client en s'adaptant à chaque profil

4.Argumenter efficacement

- Orienter son argumentation sur les besoins détectés lors de la découverte
- Traiter les objections

5.Conclure sa vente sans oublier de demander des recommandations



Prérequis

Aucun prérequis nécessaire.





Modalités pédagogiques

- **Apports théoriques** : présentation des concepts clés, modèles et méthodologies par des experts du domaine. Utilisation de supports visuels et d'exemples concrets pour faciliter la compréhension.
- **Échanges et discussions** : sessions interactives permettant aux participants de partager leurs expériences, poser des questions et débattre des enjeux actuels. Animation de tables rondes et de groupes de réflexion pour favoriser l'apprentissage collaboratif.
- **Études de cas** : analyse approfondie de situations réelles ou fictives pertinentes au domaine d'étude. Travail en petits groupes pour développer des solutions et stratégies, suivi de présentations et de feedback constructif.
- **Exercices pratiques** : mise en application des connaissances acquises à travers des simulations, jeux de rôles, et projets concrets. Utilisation d'outils et de technologies spécifiques au domaine pour renforcer les compétences pratiques des participants.



Moyens et supports pédagogiques

- **Support de formation numérique** : Plateforme d'accès aux modules de cours, quiz d'auto-évaluation, ressources téléchargeables (PDF, infographies)
- **Études de cas** : Analyses approfondies de situations réelles, scénarios complexes à résoudre en groupe, retours d'expérience d'entreprises, exercices de mise en pratique basés sur des cas concrets
- **Supports numériques** : Présentations multimédias, tableaux blancs virtuels, outils de collaboration en ligne.
- **Discussions et échanges** : Sessions de questions-réponses en direct.



Modalités d'évaluation et de suivi

L'évaluation sera continue avec des questions, discussions, exercices pratiques et études de cas pour vérifier l'application des connaissances. Une synthèse et un feedback en fin de formation mesureront les acquis et la réalisation des objectifs pédagogiques. Un Certificat de Réalisation signé par le Responsable de l'organisme de formation et mentionnant les compétences visées est remis au participant à la fin de la formation. Le contenu de ce document atteste la mise en œuvre du processus d'évaluation.

La présente formation, dans sa configuration actuelle, n'a pas encore fait l'objet d'une évaluation formelle en termes de taux de satisfaction et de pourcentage de réussite des participants.



Informations sur l'admission

Inscriptions : Les pré-inscriptions se font en ligne sur notre site web, via l'extranet Entreprise ou par mail à formation@ugm-opera.fr jusqu'à trois semaines avant le début de la formation. en inter. Pour les demandes en Intra, un délai de prévenance de minimum 6 semaines avant la date de formation souhaitée est requis. Les places sont attribuées par ordre d'inscription et sous réserve d'un nombre de participants minimum et de dossier administratif complet. **Conditions d'Annulation** : Les annulations sont possibles jusqu'à 15 jours avant le début de la formation avec remboursement intégral. Passé ce délai, un pourcentage des frais de formation sera retenu.



Informations sur l'accessibilité

Nos locaux ne sont malheureusement pas accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Cependant, un soutien personnalisé peut être mis en place pour les participants ayant des besoins spécifiques.

Si vous avez des contraintes particulières liées à une situation de handicap, nous vous invitons à nous contacter en amont afin que nous puissions, dans la mesure du possible, adapter la formation.

Vous pouvez exprimer vos besoins spécifiques en nous écrivant à l'adresse handicap@ugm-opera.fr