L'expertise multi-domaines pour conjuguer performance et évolution professionnelle

Tanit Formation
excellence only*

Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

Améliorer ses ventes et la relation client

Dans un univers concurrentiel qui exerce une pression toujours plus forte, vendre un produit n'est déjà pas chose facile mais lorsqu'il s'agit de vendre « quelque chose qu'on ne voit pas », cela devient encore plus complexe. Cette formation sera l'occasion pour vous de connaître les spécificités de la vente de services et en particulier d'identifier le rôle majeur du « personnel en contact » avec le client.

OBJECTIFS

- Construire une démarche de vente gagnante
- Etre en capacité de faire évoluer positivement la relation client

PROGRAMME

Découvrir comment valoriser une prestation de service

- Avoir connaissance des 4 caractéristiques spécifiques du « service »
- Avoir conscience et mettre en avant l'intégralité de son offre
- Savoir proposer des offres différenciées

> Exercices pratiques
> Auto diagnostic de son offre de service

Savoir motiver le « personnel en contact »

- Prendre conscience du rôle déterminant du « personnel en contact »
- Mettre en place un « parcours client » optimisé
- Savoir fixer un objectif clair à chacun des intervenants
- Savoir identifier leurs besoins
- Définir les moyens utiles à une intervention performante

> Exercices pratiques
> Auto diagnostic de son « parcours client »

Apprendre à construire une démarche commerciale « durable »

- Identifier les 4 étapes de la démarche
- Savoir faire évoluer sa posture
- Apprendre à mobiliser ses ressources internes

> Entraînements individualisés sur des cas concrets ou à partir d'expériences vécues
> Mises en situation filmées
> Feed-back individualisé
> Auto diagnostic de sa démarche commerciale

Prendre le temps d'élaborer une feuille de route gagnante

- Reprendre les points clés des apports
- Savoir fixer 3 points de progrès clés
- Prendre le temps d'identifier les moyens utiles et les étapes réalistes de mise en œuvre

2 jours

prix par participant
1 460 €HT
code formation : VE01

option restauration
18 € par jour

PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Un formateur ayant l'expérience du marketing et de la vente de services complexes
- Une formation « action » qui combine apports et exercices pratiques
- Une formation « en profondeur » qui interroge les pratiques relationnelles clients
- Une formation « sur mesure » : chaque participant repart avec une feuille de route personnalisée

POUR QUI ?

- Toute personne ayant la responsabilité de la vente d'une offre de services : dirigeant, directeur commercial ou marketing, chef de produits, chef de marchés

PRÉ-REQUIS

- Avoir une expérience (même brève) de la vente ou du marketing

SESSIONS

Paris

- 17-18 avr. 2024
- 22-23 mai 2024
- 27-28 juin 2024
- 26-27 sept. 2024

© 2024. Tanit Formation

Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

- Temps de réflexion individuel
- Partage avec le groupe
- Feed-back individualisé
- Feuille de route personnalisée

- 29-30 oct. 2024
- 16-17 nov. 2024

© 2024. Tanit Formation

L'expertise multi-domaines pour conjuguer performance et évolution professionnelle

Tanit Formation
excellence only*

Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

BULLETIN D'INSCRIPTION

STAGE / FORMATION

Intitulé
Code
Date
Lieu
Prix HT
+ TVA (taux en vigueur de 20%)
Prix TTC
Nombre de repas
Prix total des repas

ENTREPRISE

Raison sociale
N° SIRET
N° TVA
Effectif
Adresse
Tél.
Fax.

Responsable Formation

M. ☐ Mme ☐
Nom
Prénom
Fonction
Tél.(Id)
Email

PARTICIPANTS

M. ☐ Mme ☐
Nom
Prénom
Fonction
Tél.(Id)
Email

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaitre sur votre facture ?
Oui ☐ Non ☐
Si oui, numéro

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?
Oui ☐ Non ☐
Numéro de prise en Charge
Adresse de votre OPCA

RÉGLEMENT

☐ Ci-joint un chèque de € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

☐ Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : **CMCIFRPP**

Nom
Prénom
Date
Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.

© 2024. Tanit Formation