



FORMATION

Préparation de visite

Optimiser ses chances de convaincre et d'atteindre son objectif

- Acquérir une méthode de travail
- Comprendre les enjeux
- Savoir analyser les données et les informations disponibles
- Se mettre dans les conditions mentales et émotionnelles de réussir

→ A l'issue de cette formation vous saurez vous préparer pour réussir vos rendez-vous commerciaux



Compétences clés :

- Comprendre son environnement et les enjeux
- Savoir analyser les données disponibles
- Fixer des objectifs SMART
- Respecter toutes les étapes de la préparation de visite
- Savoir faire un autodiagnostic de sa préparation



Cible
Commerciaux



Pré-requis
Pas de pré-requis



Evaluation
Etude de cas
Capsule d'évaluation
à froid



Tarif Intra-entreprise
300 à 500 €/pers/jour.
10 participants min



Objectifs pédagogiques :

- Préparer efficacement sa visite
- Se fixer des objectifs et se donner les moyens de les atteindre
- Développer son business



Pédagogie :

- Pédagogie active et participative
- L'apport théorique fait appel à la pédagogie expositive
- Acquisition des compétences par l'expérimentation et les études de cas
- Des temps sont consacrés à la réalisation d'autodiagnostic

Formation 1 jour



Comprendre l'environnement

Les états émotionnels de la vente

Ce que je sais, ce que je veux savoir

SWOT

Fixer un objectif SMART

Les questions puissantes

Etudes de cas

Transformer un objectif en ordre du jour

Donner de la valeur à sa visite

Mises en situation

Plan d'action personnel



Un objectif sans
plan s'appelle
un vœu !

Contacts :
Xavier Coq, Directeur Général
xavier.coq@grassroots.fr
06.71.94.49.05

Christine Clément-George, Responsable Formation
christine.clement-george@grassroots.fr
06.47.48.31.85

Antoine de St Exupery