



Augmenter ses parts de marché

(formation en distanciel)

Organisme de formation : QWANTIQ

Public : Commerciaux

Programme de 5 modules (5x90')

Objectif pédagogique : Conférer la capacité à monter en pénétration chez un client

Contexte ciblé : Si l'acquisition de nouveaux clients est un enjeu fort, réussir à se développer auprès des clients à fort potentiel en prenant des Parts de Marché à ses concurrents permet d'obtenir rapidement d'excellents résultats.

Encore faut-il savoir définir des objectifs en fonction des failles de ses concurrents ainsi qu'une stratégie de vente. Ce séminaire décortique les techniques qui permettent de vendre plus de lignes de produits à ses clients.

Le groupe de 6 participants est connecté à l'aide de Teams ou équivalent.

Programme des 5 modules de la formation :

1er décembre 2021 - 09h00 – 10h30 (pause) 11h00 – 12h30

Module 1 : Identifier les potentiels accessibles

Identifier les cibles à développer dans son portefeuille client. Apprécier la qualité de la relation commerciale avec un client. Analyser les positions des différents concurrents et détecter les potentiels. Définir les couples client-produits (cibles-prestations).

Module 2 : L'approche cross-selling

Savoir structurer un entretien visant à prendre des parts de Marché. Annoncer l'objectif d'un entretien de développement au client.

07 décembre 2021 - 09h00 – 10h30 (pause) 11h00 – 12h30

Module 3 : La réunion bilan

Réaliser le bilan des services et des produits utilisés. Faire exprimer au client les raisons du changement visé.

Module 4 : La chaine de valeur

Vendre l'offre globale . Gérer les résistances pour ce type de RDV.

10 décembre 2021 - 14h00 – 15h30

Module 5 : Préparer la revente

Faire le suivi d'adoption du nouveau produit.

Pédagogie distancielle employée : Exercices méthodologiques. Exemples commentés et cas concrets. Exercices d'appropriation. Débriefing. Evaluation.

Coût de la formation des 5 modules en distanciel : 650 € HT / pers.

Convention de formation entre le formateur et l'entreprise. Prise en charge possible par votre OPCO. Possibilité de prise en charge par le CjFL sous conditions - *vous renseigner*