



# Vendre dans l'univers du Laboratoire

**(Parcours en distanciel)**

Organisme de formation : QWANTIQ

Public : Commerciaux

5 modules + 3 Training Intensif (8x90')

## Programme du Parcours :

**Objectif :** Améliorer ses taux de transformation grâce à une meilleure maîtrise des techniques de vente en face-à-face

### *Thèmes développés dans les 5 premiers modules :*

- \* Structurer son face-à-face client dans l'univers du laboratoire
- \* Adopter une posture de vente pertinente
- \* Préparer son entretien et lui fixer des objectifs
- \* Observer l'environnement client au sein du laboratoire
- \* Fixer les règles du jeu en début d'entretien
- \* Découvrir les besoins d'un laboratoire
- \* Présenter sa solution de manière percutante
- \* Valoriser son offre
- \* Gérer l'ensemble des résistances
- \* Conclure ses entretiens

### *Programme des 3 Training Intensif :*

**Objectif :** Entraîner régulièrement les commerciaux à distance via TEAMS pour acquérir les réflexes et booster la montée en compétences.

Vos commerciaux s'entraîneront à mettre en pratique toutes les techniques abordées lors de la formation des 5 premiers modules. Retour d'expérience. Rappel sous forme de QUIZ. Mise en évidence des bonnes pratiques. Entraînements sur cas concrets. Jeux de rôle. Travail complémentaire sur les zones mal maîtrisées.

### *Pédagogie :*

Exercices méthodologiques. Exemples commentés. Exercices d'appropriation en sous-groupes. Entraînements. Jeux de rôle. Débriefing. Evaluation des acquis pendant la formation et fin.

### Dates des 8 modules en distanciel :

- \* **Modules 1 et 2** (demi-journée) **10 novembre 2023 :** 14h00-15h30 pause 16h00-17h30
- \* **Modules 3 et 4** (demi-journée) **17 novembre 2023 :** 09h00-10h30 pause 11h00-12h30
- \* **Modules 5 et 6** (demi-journée) **20 novembre 2023 :** 09h00-10h30 pause 11h00-12h30
- \* **Modules 7 et 8** (demi-journée) **27 novembre 2023 :** 09h00-10h30 pause 11h00-12h30

**Coût de la formation du Parcours en distanciel (8 modules de 90') : 975 € 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 CIFL sous conditions - *vous renseigner*