

MAÎTRISER LE TUNNEL DE VENTE

De la prospection à la signature

JOUR 1 – Auto-diagnostic & Impact de son fonctionnement DISC

- Présentation de la formation et objectifs
- Introduction à la certification Qualiopi
- Explication du modèle DISC et audit individuel
- Analyse des styles de communication et discussion en groupe
- Impact du profil DISC sur la relation client
- Exercices pratiques, jeux de rôle DISC et mise en situation

JOUR 2 – Identifier et s'adapter au profil DISC du client

- Techniques pour repérer le profil DISC d'un client
- Lecture des signaux verbaux et non-verbaux
- Exercices en binôme et simulations commerciales
- Flexibilité comportementale et adaptation du discours
- Cas pratiques de vente et feedback collectif

JOUR 3 – Relation client, pitch de vente & prise de contact

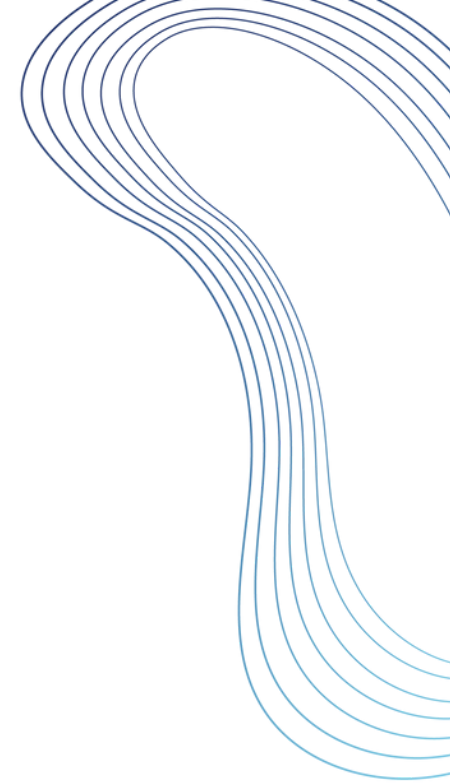
- Fondamentaux de la relation client et construction de la confiance
- Structuration et présentation d'un pitch adapté DISC
- Mise en situation : première prise de contact et découverte des besoins
- Techniques de questionnement DISC et atelier interactif

JOUR 4 – Proposition de valeur, Closing & suivi client

- Mise en avant des arguments selon le profil DISC
- Construction de la boîte à outils commerciale personnalisée
- Techniques de closing et gestion des objections
- Suivi, fidélisation, jeux de rôle et cas réels

JOUR 5 – Plan d'action, validation & ancrage des acquis

- Mise en application sur cas concrets (7 cas types)
- Coaching individualisé et accompagnement stratégique
- Élaboration d'un plan d'action personnalisé
- Simulations de vente complète et évaluation finale
- Clôture et remise de l'attestation



TUNNEL DE VENTE

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier son propre mode de communication et celui de ses interlocuteurs via l'audit DISC.
- Comprendre les différents profils DISC et adapter son approche de vente.
- Maîtriser chaque étape du tunnel de vente avec une boîte à outils adaptée.
- Améliorer ses compétences en relation client et en stratégie commerciale.
- S'entraîner sur des cas pratiques et des mises en situation réelles.

COMPÉTENCES / CAPACITÉS PROFESSIONNELLES VISÉES

Analyse et adaptation : Comprendre son mode de fonctionnement et ajuster sa communication en fonction des profils DISC.

Maîtrise du processus de vente : Structurer une approche efficace de la prospection à la fidélisation.

Relation client et persuasion : Construire un pitch percutant, gérer les objections et instaurer la confiance.

Optimisation de la performance : Appliquer des techniques de vente adaptées et améliorer en continu ses pratiques.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Théorie, Active, Interrogative

Des séances pratiques de jeux de rôles où les participants peuvent simuler des situations.

Des études de cas réels ou fictifs pour illustrer les défis rencontrés.

Des exercices interactifs permettant aux participants de mettre en pratique les techniques enseignées.

Des présentations dynamiques pour présenter les principes théoriques et les meilleures pratiques.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Présentiel
- Point en amont de la formation avec restitution du besoin client
- Point en fin de journée de formation, recueil des impressions
- Évaluation à chaud en fin de formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés

MOYENS D'ENCADREMENT

- L'OF s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire.
- L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permet l'ancrage en temps réel.
- Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques.
- Vidéo-projection.
- Fiches de synthèse délivrées à chaque participant.
- Travaux pratiques.

COÛT DE LA FORMATION

5 000 € par participant

Vous pouvez bénéficier d'un financement, la SAS Glob'All Académie est certifiée Qualiopi pour l'action de formation.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Lieu de réalisation : En présentiel ou à distance

Délai d'accès : Nous consulter

Durée : 35h - 5 journées de 7 heures

TUNNEL DE VENTE

PUBLIC VISÉ

Porteurs de projet, commerciaux, entrepreneurs, salariés en reconversion

PRÉREQUIS

Aucun, la formation est adaptée aux débutants.

ÉVALUATION DE L'ACTION

Une évaluation de l'action (satisfaction des participants) et une autre sur le degré d'acquisition des compétences (tests, examens, fiches d'évaluation, entretiens...) sont à envisager.

Evaluation de la prestation de formation « à chaud » (tour de table, cible, bilan écrit...).

Evaluation des acquis au regard des objectifs attendus « à froid » (recommandée), après 3 mois ou 6 mois.

ACCESSIBILITÉ

Un entretien préalable sera mis en place pour aménager au mieux la formation avec votre handicap.

Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations d'handicap.

Contact Référent Handicap : Mr Thierry ROUSIERE 06 60 29 20 99

NOUS CONTACTER

M. ROUSIERE

06.60.29.20.99

academie@globalgroupe.com