

PROGRAMME de FORMATION
Structurez votre action commerciale

Objectif principal : Mieux (SE) vendre, prédire avec plus de justesse une probabilité de signature, closer les affaires auparavant considérées impossible à remporter

Objectifs généraux :

- ➔ Expérimenter la notion de l'excellence opérationnelle entre discipline et autonomie
- ➔ Organiser sa réussite en optimisant son set mental
- ➔ Optimisez sa gestion de ses priorités
- ➔ Planifier son démarchage de manière stratégique
- ➔ Donner du sens à ses objectifs, les atteindre et les dépasser

Méthodes et moyens pédagogiques :

S'appuyer sur le paradigme plus éthique et bien plus profitable de la relation commerciale, élaboré par Guillermo Di BISOTTO (Maître praticien PNL, Coach de dirigeants certifié, consultant et formateur depuis 2010, Auteur de 7 ouvrages sur la vente et le marketing et de « C'est où qu'on signe ? L'art de traiter les objections » aux éditions Eyrolles). Les exemples et exercices s'appuient sur les business model des participants, les biais cognitifs sont utilisés afin de favoriser leur rétention et les supports sont distribués pour optimiser leur degré d'implémentation.

Documents remis à l'issue de la formation :

Le livret support est imprimé en couleur au format livre broché.

Modalités d'évaluation : Brainstorming en partant des business modèles / activités des participants.

Résultats attendus : Chaque participant est capable de :

- D'organiser son action commerciale
- Comprendre avec précision qui est sa cible idéale
- Constituer un fichier d'appel parfaitement calibré
- D'être aussi à l'aise pour poser un rendez-vous que de mener un entretien de ventes

Lieu de formation : distanciel

Durée : 4 heures

Tarif : 249 € TTC par personne (livret support compris)

Pour prendre Rendez-vous :
[Calendly.com/GuillermodiBisotto](https://calendly.com/GuillermodiBisotto) / 06 4631 4521

Public : Entrepreneur.e.s & Personnes en recherche d'emploi (pour mieux se vendre auprès des recruteurs)

Pré requis : Avoir un projet entrepreneurial, être commercial ou ambassadeur d'une marque

Contenu de la formation et déroulé pédagogique :

- ✚ Équilibrez vos ressources motrice, émotionnelle, intellectuelle et spirituelle pour vous reconnecter avec votre pouvoir de vendre en toute éthique
- ✚ Gérez votre énergie et non votre emploi du temps pour vous ressourcer et obtenir une performance remarquable
- ✚ Donnez du sens à vos objectifs, spécifiez votre cible idéale / persona / avatar pour éviter de vous épuiser à démarcher en brassant de l'air
- ✚ Constituez votre fichier de prospection ultraciblé, sans avoir à recourir à des actions qui ne marchent pas, voire dangereuses pour votre image, comme le spam ou l'utilisation de bots sur LinkedIn
- ✚ Closez votre prise de rendez-vous business et signez plus de contrats en 5 actions, 10 étapes et seulement 3 phrases clefs en maïeutique cognitive, qui relèvent du bon sens

Disclaimer :

Cette masterclass a pour objectif une nette amélioration des résultats de l'apprenant. Une quelconque prise en charge n'est donc pas prévue car elle viendrait en dévaluer l'intérêt et l'efficacité.

Le tarif a été cependant pensé pour une adhésion consciente à une dynamique d'amélioration continue, tout en restant accessible à toute personne désirant améliorer son quotidien d'entrepreneur et/ou de commercial.

Le livret support est fourni afin de permettre un très haut niveau de rétention et un degré d'implémentation maximal. Il a été élaboré afin de permettre à l'apprenant de retrouver l'information à chaque fois qu'il l'estimera nécessaire.