

Formation : Développer le rebond commercial au fil de l'échange



PUBLIC CIBLE

Commerciaux



PRÉREQUIS

Aucun



DURÉE

3 heures



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier les motivations du client grâce à la méthode SONCAS.
- Maîtriser les techniques de rebond commercial.
- Transformer chaque échange en opportunité de développement commercial.



TARIF

A partir de 675€
par groupe

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- 3 heures de formation en classe virtuelle animées en direct.
- Animation par une formatrice certifiée RNCP, experte en accompagnement commercial et en coaching.
- Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques, d'ateliers collaboratifs et de mises en situation favorisant l'acquisition et l'ancrage des compétences.

MODALITÉS D'INSCRIPTION ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Etude de la demande de formation et inscription à l'adresse contact@kereisformation.com
- Démarrage possible à tout moment de l'année

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- QCM

TYPE DE VALIDATION

- Attestation de formation

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

- La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Une étude des conditions d'accès et des moyens de compensation sera réalisée en amont de l'inscription afin d'identifier plus précisément les conditions de réalisation et de faisabilité de la formation. Prendre contact en amont avec notre référent Handicap à contact@kereisformation.com

PROGRAMME

LES FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION

- Postures et présence physique
- Lecture rapide des signaux du client
- Les objections, les demandes de concession et les clignotants d'achat

DECODER LES CLIENTS

- Comprendre les principes et les enjeux de la méthode SONCAS.
- Identifier les six leviers de motivation d'achat et leurs caractéristiques.
- Reconnaître les différentes typologies de clients et leurs comportements.
- Adapter son discours et son argumentation en fonction du profil identifié.

LE REBOND COMMERCIAL STRATEGIQUE

- Comprendre les principes et les objectifs du rebond commercial.
- Observer l'environnement et repérer les opportunités de rebond au cours d'un échange.
- Utiliser les informations recueillies pour formuler un rebond naturel et pertinent, sans rompre la fluidité de la conversation.
- Maîtriser les différentes techniques de rebond (questionnement, reformulation, valorisation d'un besoin, proposition complémentaire).
- Adapter son rebond au profil et aux motivations du client afin de renforcer la relation commerciale.

Vos interlocuteurs

VOTRE RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE ET FORMATEUR



Sophie CORINI

Formatrice et coach certifiée RNCP

«Animatrice commerciale et formatrice de mandataires exclusifs et de salariés durant 9 ans auprès d'un organisme de crédit, Sophie à ensuite passé sa certification RNCP en développement personnel et professionnel et intégré notre organisme de formation depuis 2021.

Ses domaines d'expertises : Expérimentée et professionnelle, elle possède de solides compétences en matière de formations commerciales et d'accompagnements individuels et collectifs dans le domaine du crédit, de l'assurance et des softskills
Elle est également experte dans la conception et l'animation de formation distancielle ou présentielle

Ses points forts : Pédagogue et dynamique - Sens de l'innovation - Méthodique et à l'écoute - Esprit d'équipe- Optimiste - Réactive-organisée »

VOS CONTACTS

Pôle administratif:

Marine LEGRAND & Anne-Claire GIRIN
contact@kereisformation.com
01 80 52 35 21

Pôle technique :

Emmanuelle BERTRAND & Hortensia N'GORA
tuteur@kereisformation.com

Pôle pédagogique:

Sophie CORINI et Bruno FERRE
tuteur@kereisformation.com



Kereis Services, société en nom collectif
3 rue Victor Schoelcher 44800 SAINT-HERBLAIN
822 620 225 00018

www.kereisformation.com

