

INTITULE DE LA FORMATION

« Défendre ses prix et sa valeur ajoutée en vente Groupes »

Durée totale de la formation : 7 heures – 2 modules de 3h30 - **Lieu :** En Visio sur Zoom
Nb de participants maximum à la formation : 10 - **Budget de la formation :** 375 € HT par participant
Intervenant : Sylvie Da Silva

Public concerné :

Spécialiste groupes
Responsable d'agence

Pré requis :

Bonnes connaissances du secteur du tourisme – Avoir une connexion internet

Objectifs de la formation :

- Renforcer votre leadership en visite client
- Développer votre capacité à résister au marchandage
- re-Découvrir et s'approprier les étapes d'une vente efficace au service « groupes »

Moyens techniques et outils mis à disposition :

Formation animée en Visio sur Zoom sous forme de classe virtuelle
Tests en ligne sur l'espace formation du site de TravelPro formations

Moyens et méthodes pédagogiques :

Apports théoriques animés en formation à distance en salle virtuelle - Support formateur partagé - Support de formation envoyé par mail
Pédagogie active et participative. Exercices collectifs de mise en application / tests / jeux de rôles débriefés et corrigés avec le formateur.
Temps Questions / réponses à la fin de chaque module

Moyens d'évaluation des acquis mis en œuvre :

Questionnaire d'attentes individuelles envoyé par mail avant la formation

Test de connaissance d'entrée en formation sur la technique de prospection et les rendez-vous clients

Validation des acquis : Mises en situation professionnelle sous forme de jeux de rôle débriefés et commentés avec le formateur

Envoi d'un questionnaire de satisfaction / d'évaluation de la formation / remise d'une attestation de formation

Introduction (30 min) : Présentation de l'environnement Zoom, de la formation (objectifs, programme et organisation), du formateur et tour de table des participants. Réalisation et débriefe du test de connaissances initial de positionnement pour atteinte des objectifs.

MODULE 1 (3h) : Préparer sa prospection

- Apprendre à mieux se préparer pour vendre plus et mieux
- Découvrir et s'approprier les principaux moyens de prospection
- Les outils à ma disposition pour optimiser chaque type de préparation en fonction des objectifs de mon entretien de vente
- Les différents moyens de prospections (La recommandation. Le réseau, Le phoning, Mon fichier type)

Méthode de vente : Comprendre la nécessité d'avoir une méthode de vente et S'approprier les étapes d'une méthode de vente pertinente

Préparer son rendez-vous

Se présenter

- Comment faire de l'accueil client un avantage concurrentiel
 - Les postures d'accueil efficace
 - La méthode « ADHOC » et les fondamentaux d'un guide d'entretien téléphonique efficace de prise de rendez-vous
 - Les différents types et techniques d'accroches
 - Les erreurs à éviter lors de l'établissement de la relation
 - Le passage des barrages : le traitement des objections.
- Exercice sur les accroches et le traitement des objections

MODULE 2 (3h30)

Découverte : Mieux connaître pour mieux vendre - Mieux s'adapter à ce que je découvre pour vendre plus et mieux

- Le triangle de l'écoute active - Les différents types de questions et ma trame efficace de questionnement
- Le SONCASE, où comment déterminer en quelques mots ou attitudes le profil de mon client et ses motivations psychologiques d'achat - L'empathie, l'art de la reformulation et le non verbal, où comment adapter son comportement en fonction du profil de mon client

Exercice sur la préparation des argumentaires

Argumentation

- Comprendre les enjeux de la négociation et s'avoir s'y adapter
- Inverser le rapport de force et savoir optimiser sa minute de pouvoir.
- Distinguer « négociier » de « gagner » ou « marchander »
- Les règles d'or de « présentation » du prix
- Le traitement efficace des objections

Contact :

Pour obtenir des renseignements sur cette formation, merci de contacter Sylvie Da Silva par téléphone au 0178090605 ou par mail contact@travelpformations.fr

Modalités d'inscription et délais d'accès à notre formation :

Pour vous inscrire à notre formation, merci de contacter avant le début de la formation : Sylvie Da Silva par téléphone au 0178090605 ou par mail contact@travelpformations.fr pour obtenir votre bulletin d'inscription.

Complétez-le et envoyez-le par courriel à : contact@travelpformations.fr

Un questionnaire, un CV ou toute autre pièce peuvent vous être demandés afin que nous puissions nous positionner sur votre niveau à l'entrée de la formation.

Une fois votre inscription validée, nous vous adresserons la convention de formation et une convocation vous sera envoyée par mail 1 semaine avant le début de la formation.

En cas de subrogation de paiement, un accord du financeur doit nous être parvenu avec le début de la formation.

Accessibilité aux personnes handicapées :

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap. Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi. Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins. Pour toutes questions, merci de contacter Sylvie Da Silva au 0178090605 ou par mail contact@travelpformations.fr