

Optimiser sa performance commerciale en période de crise

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHCML0845



adhara.fr

Objectifs

Développer une stratégie commerciale efficace et adaptée à la situation de crise et à son contexte clientèle. Saisir et provoquer les opportunités commerciales. Négocier avec efficacité et renforcer sa résilience face aux défis du marché en utilisant des techniques de vente innovantes

Participants

Commerciaux, représentants de vente, agents commerciaux, conseillers de clientèle en BtoB...

Prérequis

Une expérience opérationnelle en commerce et marketing facilite la bonne compréhension des concepts abordés.

Ouverture vers l'Intelligence Artificielle

Le formateur présentera, lorsque pertinent, des applications de l'IA pour enrichir la communication, faciliter l'organisation ou soutenir la prise de décision. Ces apports permettront d'illustrer de nouvelles pratiques tout en sensibilisant aux bonnes règles d'utilisation responsable (sécurité, fiabilité des résultats, respect des données).

Programme

Comprendre le contexte de la crise

Identifier les types de crises et leurs impacts sur le marché
Analyser les changements dans le comportement des clients
Étude de cas : exemples de réussites commerciales en période de crise

Adapter son approche commerciale

Analyser les opportunités et les faiblesses de son PFE commercial (SOWT - PESTEL)
Réévaluation des objectifs personnels et des priorités
Techniques pour identifier les besoins changeants des clients
Stratégies de prospection et de fidélisation adaptées à la crise

Techniques de vente efficaces en période de crise

Approche consultative : écouter et comprendre les préoccupations des clients
Techniques de communication et de persuasion adaptées
Utilisation des outils numériques pour la vente à distance

Gestion du temps et des priorités

Techniques pour optimiser la gestion du temps en période de crise
Priorisation des tâches : se concentrer sur les activités à forte valeur ajoutée
Outils et applications pour améliorer l'efficacité personnelle
Utiliser l'Intelligence Artificielle pour renforcer son efficacité commerciale

Maintenir la motivation et la résilience

Stratégies pour rester motivé et résilient face aux défis
Techniques de gestion du stress et du moral
Importance du soutien mutuel et du travail d'équipe

Remarques

Optimiser sa performance commerciale en période de crise



2 jours - 14 heures

Code formation : ADHCML0845

adhara.fr

Pédagogie

Cette formation vise à équiper les commerciaux des outils et techniques nécessaires pour naviguer avec succès en période de crise, tout en optimisant leur performance individuelle. Identifier le marché et le contexte clientèle. Développer une stratégie commerciale efficace et adaptée à la situation de crise. Saisir et provoquer les opportunités commerciales. Négocier avec efficacité et bienveillance avec les clients.

Public Visé

Collaborateurs - Développer ses compétences, s'affirmer comme expert dans son domaine, sécuriser son parcours professionnel ; Entreprises ou organisations - Accélérer les évolutions de carrière des collaborateurs, augmenter l'efficacité et l'employabilité des équipes... ; Demandeur d'emploi - Développer son employabilité, favoriser sa transition professionnelle...

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assuré par nos services.

Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

Méthodes d'évaluation des acquis

Exercices individuels et collectifs durant la formation. La feuille d'émargement signée par demi-journée ainsi que l'évaluation des acquis de fin de stage sont adressées avec la facture.