

# Développer les ventes des PME industrielles

## Public et prérequis

Acheteurs, responsables des approvisionnements

Maîtrise du processus achat

## Les objectifs

- Cerner les points forts et facteurs de réussite de l'entreprise
- Identifier les segments et cibles à attaquer en priorité
- Bâtir et mener les plans d'action permettant d'obtenir des résultats rapides

## Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques, et de mises en situation

L'AFPI acm Formation atteste que nos formateurs disposent d'un parcours professionnel significatif en lien avec l'action de formation et de compétences pédagogiques leur permettant de dispenser ce programme.

## Programme

Préparer la vente

- Rechercher des informations clients
- Définir sa cible et connaître le schéma décisionnel de l'entreprise industrielle
- Déterminer les objectifs avec précision
- Se préparer à produire des résultats mentalement et physiquement
- Préparer son questionnement
- S'adapter au milieu industriel
- Préparer son démarrage et son introduction, sa conclusion
- Anticiper les objections et refus

**Acquérir une méthodologie de prospection**

- Bâtir les messages commerciaux (phrase d'accroche) et utiliser les outils de communication adaptés au client
- Avoir une bonne organisation personnelle, définir les horaires optimaux de la prospection au RDV
- Gérer ses différents outils (ordinateur, téléphone, messagerie, logiciels...) pour un suivi efficace
- Maîtriser les techniques de traitement des objections
- Surmonter l'échec et le rejet, gérer son stress avec trois techniques simples
- Mettre en place un plan de suivi du client conquis

**Vendre efficacement**

- Créer la relation, travailler son style
- Argumenter en démontrant les bénéfices clients
- Maîtriser les demandes spécifiques des P.M.E industrielles
- Adopter un état d'esprit gagnant/gagnant avec le client

### CENTRES DE FORMATION

**Lille, Boulogne, Hénin-Beaumont, Valenciennes, Maubeuge, Cambrai, St-Omer, Calais, Béthune**

### DURÉE DE LA FORMATION

**2 jours**

### ACCUEIL PSH

**Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.**

## Les + afpi

- 1300 Jeunes formés par an
- 600 contrats d'alternance à pourvoir
- 750 entreprises partenaires
- Accompagnement individualisé
- Diplômes reconnus par l'Etat

- Savoir-être, management, sécurité
- Pédagogie innovante (par projets, en îlots, projet Voltaire, Olympiades des métiers)
- Equipement en machines modernes qui préparent aux métiers de demain

### 10 CENTRES

dans le Nord Pas-de-Calais situés au coeur des bassins industriels et d'emploi

- Observer pour anticiper les réactions de l'Autre
- Savoir se synchroniser pour maintenir la relation
- Savoir écouter, questionner, reformuler
- Garder un langage positif et professionnel
- Adapter sa communication non verbale
- Savoir défendre ses avantages concurrentiels, ses marges et son produit
- Conclure la vente

## Modalité d'évaluation

- Attestation

## Suivi de la formation

Le suivi de l'exécution de l'action se fait par :

- L'émargement de feuilles de présence par chaque stagiaire.
- La fiche d'évaluation de stage

## Version documentaire

PR5/ENR/01 V.3