

FORMATION DEMANDER UNE RECOMMANDATION CLIENT



- ◆ **Public visé :**
 - ✓ Vendeurs, commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs commerciaux, ingénieurs d'affaires, responsables grands comptes et comptes clés
 - ✓ Toute personne amenée à vendre un produit ou un service
- ◆ **Objectifs :**
 - ✓ Maîtriser une technique de redoutable pour conclure une vente: transformer jusqu'à 9 ventes sur 10 contacts !
 - ✓ Développer facilement le portefeuille clients
 - ✓ Conclure une vente sans investissement supplémentaire
 - ✓ Compléter, s'il existe, le dispositif du parrainage client
- ◆ **Prérequis :**
 - ✓ Aucun
- ◆ **Contenu :**

Qu'est-ce que la recommandation ?

- ✓ Définition de la recommandation
- ✓ Différences avec le **parrainage** client
- ✓ La recommandation : un moyen facile pour développer le portefeuille client
- ✓ Les avantages de la recommandation
 - Gagner du temps pour conclure une vente
 - Conclure une vente facilement
 - Développer le portefeuille client
 - Mettre en place une technique de prospection commerciale innovante et gratuite
 - Augmenter le moral des commerciaux
 - Diminuer les coûts de prospection commerciale
 - Compléter votre dispositif de parrainage client

Comment se faire recommander ?

- ✓ Les 4 composantes de la recommandation
- ✓ La notion d'événements et de projets
- ✓ La recommandation en 8 étapes
- ✓ Les 4 moments favorables pour en parler
- ✓ Le traitement des objections du client

Comment exploiter et suivre la recommandation ?

- ✓ Le courrier commercial adressé au prospect
- ✓ La prise de rendez-vous avec le prospect
- ✓ Le suivi commercial de la recommandation

Méthodes pédagogiques :

- ✓ Construction d'outils et de mémos pour chaque étape de la recommandation
- ✓ Echanges interactifs avec l'animateur
- ✓ Travaux individuels en sous-groupes
- ✓ Entraînements intensifs avec debriefings à chaud

Durées et modalités :

	Présentiel	Distanciel
Formation collective	2 jours (14h)	8h
Formation individuelle (Pack formation coachée)	8h30	9h30