

*Programme 2021*

**Noubiz**

**Vitamine ton activité !**

AMÉLIORE TON CHIFFRE D'AFFAIRES EN BOOSTANT TES TECHNIQUES DE VENTE

# PROGRAMME

Durée : 16h

formation individuelle ou collective

Tarif : 1350€ en individuel / tarif  
groupe sur devis

## OBJECTIFS

- Savoir écouter les besoins du prospect
- Argumenter et valoriser son offre commerciale
- Négocier pour parvenir à un accord "gagnant-gagnant"

## PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne en charge de prospection et / ou de vente

## PRÉREQUIS

- Avoir un projet précis ou une activité en place
- Avoir une offre clairement établie, à vendre

## MOYENS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

- Exposé théorique
- Etude de cas concrets
- Mise en situation / jeux de rôles

The logo for Noubiz features a stylized 'N' icon on the left, composed of two overlapping curved shapes in orange and dark red. To the right of the icon, the word 'noubiz' is written in a lowercase, bold, dark red sans-serif font.

+ d'infos & inscription :

01.85.01.12.78 / [team@noubiz.fr](mailto:team@noubiz.fr) / [www.noubiz.fr](http://www.noubiz.fr)

# PROGRAMME

Durée : 16h

formation individuelle ou collective

Tarif : 1350€ en individuel / tarif  
groupe sur devis

## PROGRAMME

### 1. Découvrir son prospect

- 1.1. Préparer efficacement son rdv
- 1.2. Questionner avec la méthode SPIN
- 1.3. Faire des efforts d'écoute et de reformulation
- 1.4. Identifier les "pépites"

### 2. Argumenter son offre commerciale

- 2.1. Cadrer les besoins exprimés avec les caractéristiques de son offre
- 2.2. Identifier la valeur perçue (et non réelle) de son offre
- 2.3. Valoriser les bénéfiques clients relatifs aux pépites
- 2.4. Adopter une posture dynamique et savoir recadrer l'entretien
- 2.5. Définir le moment et le moyen idéal pour soutenir son offre

### 3. Mener la négociation et conclure

- 3.1. Identifier et lever les freins apparents
- 3.2. Comprendre les freins implicites ou cachés
- 3.3. Mettre en place des techniques de closing
- 3.4. Parvenir à un accord "gagnant-gagnant"
- 3.5. Etre capable de sortir d'une négociation

 **Noubiz**

+ d'infos & inscription :

01.85.01.12.78 / team@noubiz.fr / www.noubiz.fr



## FORMATRICE

*Marie-Laure Beauvallet*

Fondatrice et gérante de Noubiz  
Ingénieure d'affaires en Hautes technologies, certifiée Inbound, technico-commerciale industriel certifiée, DUT en Gestion des entreprises et administrations

## INDICATEURS DE PERFORMANCE

- Taux de satisfaction à chaud : (pas encore disponible)
- Taux d'assiduité : (pas encore disponible)
- Taux d'utilisation des compétences acquises : (pas encore disponible)

## MODALITÉS

- A distance en visioconférence - une séance de 3h / semaine OU
- En présentiel dans vos locaux, ou les nôtres (dans le 95, 92 ou 78) - une séance de 4h / semaine
- Suivi de l'action : émargement individuel bénéficiaire et formateur par demi-journée. Remise certificat de réalisation ou attestation
- Evaluation des acquis : mises en situation + QCM

## DÉLAI D'ACCÈS

Nous nous engageons à répondre à votre demande d'information sous 48h. Nous établissons conjointement un planning de formation. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire sous un mois.

## ACCESSIBILITÉ

Nos formations sont ouvertes à tous. Si besoin particulier, veuillez prendre contact avec nous en amont, afin d'étudier l'adaptation de notre pédagogie et activités à votre handicap. Dans le cas, où nous ne serions pas en mesure de répondre favorablement à votre demande, nous vous redirigerons vers nos partenaires (Agefiph & HActif)

# Noubiz

+ d'infos & inscription :

01.85.01.12.78 / team@noubiz.fr / www.noubiz.fr