



Maîtriser le dialogue autour de la concurrence

► Public

Vendeurs(euses) et Commerciaux évoluant dans un univers fortement concurrencé

► Méthode pédagogique

Les entraînements et les simulations téléphoniques sont réalisés par les stagiaires, enregistrés et vidéoscopés, puis commentés.

Les mises en situation alternent avec la théorie.

Leur analyse permet à chaque stagiaire d'élaborer son diagnostic.

Chaque stagiaire analyse ses forces et ses faiblesses intitulés :

- Points forts sur lesquels s'appuyer
- Axes d'amélioration

à l'aide de :

- son auto-évaluation à l'issue des études de cas
- celle du groupe régulée par le formateur
- la synthèse du formateur et ses prescriptions

A la fin du stage, chaque stagiaire élabore son PPP (Plan de Progression Personnel) comprenant :

- son auto-évaluation
- ses engagements de progression
- son plan d'action et de pérennisation

► Durée

2 journées +
1 journée d'atelier éloigné dans le temps

► Nombre de participants

Groupe de 8 stagiaires

► Budget

1.250 euros HT la journée

► Contact

Pour recevoir le programme ou être conseillé(e), appelez au [06.07.42.69.27](tel:06.07.42.69.27)

Objectifs

- Prendre conscience que le dialogue autour de la concurrence peut développer des opportunités commerciales
- Développer les compétences spécifiques à mettre en œuvre lorsque le dialogue commercial tourne autour de la concurrence
- Savoir analyser les forces et les faiblesses de chaque produit et s'appuyer sur cette connaissance pour argumenter sur ses atouts
- Acquérir des réflexes dans la discussion concurrence
- Connaître et reconnaître ses forces et ses faiblesses ; mettre en place un plan d'action personnel de progrès

Thèmes étudiés

- **La notion de concurrence :**
 - Sensibilisation à la notion de concurrence en général
 - Histoire de la concurrence, ses règles et son éthique
 - Les effets positifs de la concurrence et sa contribution au développement économique
- **Sa connaissance de la concurrence :**
 - La nécessité de connaître la concurrence
 - Vérifier ses connaissances sur la concurrence et les éléments de différenciation avec son entreprise, ses produits et ses services
 - Analyser les forces et les faiblesses de la concurrence
 - Valoriser les atouts et atténuer les faiblesses de ses prestations
- **L'argumentaire concurrence : une opportunité commerciale :**
 - Les compétences nécessaires pour argumenter autour de la concurrence
 - Les mots, expressions, attitudes et réactions adaptées
 - Bâtir son argumentaire
 - Les techniques du traitement de l'objection concurrence
- **Entraînement au dialogue concurrence**
- **L'auto évaluation et le contrat d'engagement individuel**
 - Le Plan de Progression Personnel (PPP Egostyle)