

La conduite des entretiens avec un professionnel

DUREE :

2 jours en présentiel ou en distanciel 4 classes virtuelles + travaux intersession

PUBLICS

Conseillers de clientèle Managers, salariés de banque, toute personne intéressée

Pour les personnes en **situation de handicap**, nous étudions l'accessibilité de la formation à votre besoin

PRE-REQUIS

Aucun prérequis particulier

EVALUATION

En continu à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

PEDAGOGIE

Cas issus de la pratique professionnelle

Fiches de synthèse

Pédagogies actives 40%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 30%

INTERVENANTS

Formateurs Profinance plus de 10 ans d'expérience

TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Définir une stratégie relationnelle avec les clients professionnels
- Préparer efficacement les rendez-vous avec les clients professionnels
- Identifier les besoins professionnels et privés par une bonne découverte client
- Bâtir une proposition commerciale adaptée et la vendre
- Organiser sa prospection de manière efficace

PROGRAMME

Le responsable de clientèle professionnel : un stratège

- La dimension stratégique de l'approche du client professionnel par une expertise et une communication maîtrisées
- L'organisation de son activité (subie et générée) : pour développer la proactivité et optimiser l'efficacité commerciale
- Les différents modes de contact avec le client
- Les différents types d'approche d'entretien de vente : l'entretien thématique, l'approche globale et l'entretien de prospection
- La place du digital dans la stratégie relationnelle avec le client professionnel
- Le développement de la double relation.

La préparation des entretiens

- Intérêt de la préparation des entretiens
- Les outils de la préparation des entretiens
- La stratégie relationnelle

L'entretien de découverte (1^{er} entretien)

- Les aspects psychologiques de la relation client
- La pratique des différents types de questionnement, savoir poser les questions QQCC, Quoi, Quand, Combien, Comment,
- La structure de l'entretien de découverte et thématique

La proposition commerciale

- La structure de l'offre aux clients professionnels
 - Encaisser et régler
 - Épargner, Financer, Assurer
- La construction de la proposition commerciale
- La conclusion, le suivi, la recommandation (**2^{ème} entretien**)
 - La vente de la proposition commerciale
 - Le traitement des objections
- La conclusion ou la proposition d'un 3^{ème} rendez-vous
 - La recommandation et le rebond commercial
 - Le suivi de la relation commerciale :
- Le rythme de la communication, les canaux de communications privilégiés, la place du digital et l'autonomie du client

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : logistique@profinance.fr , nous prendrons contact avec vous afin d'auditer votre besoin de formation

