

| | Jour 1 (Session 1) | Jour 2 (Session 1) | Jour 3 (Session 1) |
|-------------------|---|--|--|
| Matinée | <p>Accueil Présentation de la formation : objectifs et bénéfiques Présentation des stagiaires et Retour d'expérience -Ma plus grande réussite / ma plus grande difficulté -Mes attentes / Mes objectifs Score Game 1 « Porte à porte » -Le groupe échange sur la théorie, leurs pratiques -Jeux de rôle collectif sur le « porte à porte » -Debriefing et enseignement des bonnes pratiques</p> | <p>Score Game 3 « rdv découverte » -Le groupe échange sur la théorie, leurs pratiques -Jeux de rôle collectif sur le rendez-vous découverte du projet, du vendeur, de l'affaire -Debriefing et enseignement des bonnes pratiques -Utilisation des outils</p> <p>Score Game 4 « Vente du R2 » -Le groupe échange sur la théorie, leurs pratiques -Jeux de rôle collectif sur la vente du deuxième rdv -Debriefing et enseignement des bonnes pratiques</p> | <p>Score Game 6 « Présentation de services » -Le groupe échange sur la théorie, leurs pratiques -Jeux de rôle collectif sur la présentation de services -Debriefing et enseignement des bonnes pratiques -Utilisation des outils</p> |
| Après-midi | <p>De l'objectif au plan d'actions Gestion du temps et des priorités Agenda type Score Game 2 « Phoning » -Le groupe échange sur la théorie, leurs pratiques -Jeux de rôle collectif sur le « phoning » -Debriefing et enseignement des bonnes pratiques</p> | <p>Score Game 5 « Objections prix » -Le groupe échange sur la théorie, leurs pratiques -Jeux de rôle collectif sur le traitement des objections prix -Debriefing et enseignement des bonnes pratiques et des techniques de réponses aux objections</p> | <p>Score Game 7 « Objections Mandat Exclusif » -Le groupe échange sur la théorie, leurs pratiques -Jeux de rôle collectif sur le traitement des objections exclusivité -Debriefing et enseignement des bonnes pratiques et des techniques de réponses aux objections Plan d'actions intersession</p> |
| | <p>A la fin de la journée les participants : - Se sont engagés dans la formation - Se sont réappropriés les étapes clefs du métier ICE - Ont appris à mieux s'organiser - Ont amélioré la qualité du premier contact</p> | <p>A la fin de la journée les participants : - Ont renforcé leur maîtrise relationnelle - Ont renforcé leur maîtrise de la découverte client - Ont renforcé leur capacité d'écoute - Ont renforcé leur capacité à convaincre</p> | <p>A la fin de la journée les participants savent : - Ont appris à personnaliser leur discours - Ont renforcé leur capacité à convaincre - Se sont engagés dans la mise en œuvre des enseignements</p> |



PROGRAMME DU STAGE « CEI ICE : COMMENT AMELIORER VOS PERFORMANCES COMMERCIALES »

| | Jour 4 (Session 2) | Jour 5 (Session 2) | Jour 6 (Session 3) |
|-------------------|--|--|--|
| Matinée | Retour sur plan d'actions intersession <ul style="list-style-type: none"> - Prospection - Rdv découverte - Présentation de services - Réponses aux objections prix - Réponses aux objections exclusivité - Utilisation et optimisation des outils | Déontologie Professionnelle au travers de toutes les étapes de la relation client Score Game 9 « Les signaux d'achat » <ul style="list-style-type: none"> -Le groupe échange sur la théorie, leurs pratiques -Jeux de rôle collectif sur les signaux d'achat lors des visites -Debriefing et enseignement des bonnes pratiques | Retour sur plan d'actions intersession 2 <ul style="list-style-type: none"> - Gestion de l'acquéreur - Les objections acquéreurs Score Game 11 « Suivi vendeur » <ul style="list-style-type: none"> -Le groupe échange sur la théorie, leurs pratiques -Jeux de rôle collectif sur le suivi client vendeur -Debriefing et enseignement des bonnes pratiques |
| Après-midi | Score Game 8 « Rdv découverte acquéreur » <ul style="list-style-type: none"> -Le groupe échange sur la théorie, leurs pratiques -Jeux de rôle collectif sur la radiographie acquéreur -Debriefing et enseignement des bonnes pratiques - Utilisation des outils | Score Game 10 « Objections acquéreurs » <ul style="list-style-type: none"> -Le groupe échange sur la théorie, leurs pratiques -Jeux de rôle collectif sur le traitement des objections acquéreurs et prise de décision -Debriefing et enseignement des bonnes pratiques Plan d'actions intersession | Score Game 12 « Suivi Acquéreurs » <ul style="list-style-type: none"> -Le groupe échange sur la théorie, leurs pratiques -Jeux de rôle collectif sur le suivi client acquéreur -Debriefing et enseignement des bonnes pratiques Examen final : questionnaire Emargements Questionnaire de satisfaction |
| | A la fin de la journée les participants : <ul style="list-style-type: none"> - Se sont renforcés sur les étapes de la 1^{ère} session - Se sont renforcés dans la découverte du projet acheteur | A la fin de la journée les participants : <ul style="list-style-type: none"> - Ont appris à identifier les signaux d'achat - Se sont renforcés sur leur capacité à convaincre | A la fin de la journée les participants : <ul style="list-style-type: none"> - Savent rendre plus efficient leur suivi vendeur - Savent rendre plus efficient leur suivi acquéreur |