

Ven. 20 Juin 25	Marseille ou INTRA
Durée	1 jour (7h)
Horaires	9h - 17h
Tarif	700 € HT adhérent 900 € HT non adhérent * déjeuner inclus

Modalités d'évaluation des acquis	Quizz et exercices d'application
Public	Directeur, équipe de management, Responsable innovation, équipe R&D, marketing, commerciale de toutes types d'entreprises
Pré-requis	Aucun

Objectifs

La transition écologique offre de nouvelles perspectives pour bâtir une relation client durable. Couplé à l'essor du numérique responsable, des opportunités business facilitent la visibilité de votre entreprise innovante pour se différencier. Développez votre posture commerciale pour valoriser vos produits innovants et adapter votre discours en fonction des besoins de vos clients.

Cette formation pratico-pratique vous permet d'innover sur votre démarche commerciale.

Objectifs de la formation :

- Appréhender les enjeux environnementaux pour les métiers de la vente dans la chimie.
- Adopter une écoute active innovante.
- Décoder les comportements de son client.
- Savoir convaincre avec son offre à impact désirable.

Moyens pédagogiques

- Commentaires et échanges avec les autres participants
- Visualisation du support de stage par vidéo projecteur
- Support de formation

Intervenant

- France SELVIDES - Cabinet KALIRIS - Expert en Management de l'innovation

Programme

Le matin :

- Identifier les nouveaux défis de la commercialisation liés à l'innovation de produits durables
- Cibler les nouveaux clients potentiels
- Maîtriser l'art du questionnement avec empathie
- Mettre en avant les points forts de de solutions innovantes centrées sur les besoins et attentes clients

Livrables :

Elaboration de personas clients ; Création d'un questionnaire exploratoire ; Construction d'un argumentaire de vente attractif différenciant.

L'après-midi :

- Susciter l'intérêt de votre interlocuteur
- Ecouter pour faire ressortir les besoins cachés du client
- Reformuler l'offre pour rassurer ses clients
- Argumenter pour se différencier de la concurrence

Livrables :

Découverte des besoins clients ; Entraînement à la vulgarisation de l'innovation ; Présentation des avantages et bénéfices de la proposition de valeur.

LES + DE CETTE FORMATION

- Une méthode pédagogique active et participative ; Alternance de théorie et travaux pratiques avec des outils faciles à prendre en main
- Des ateliers interactifs en intelligence collective avec échanges, retour d'expériences et des cas d'usage illustrés.
- Une expérimentation opérationnelle dont les résultats sont co-développés par les participants et assistés par la facilitatrice.
- L'animatrice de la formation propulse depuis 15 ans l'accélération de nouveaux produits et services désirables et économiques viables à impact positif. Avec les ressources disponibles de l'entreprise, elle accompagne les entreprises à la culture de l'innovation durable.