Trajet – Sales Management pour les sales professionnels du monde financier

OBJECTIFS

Vous avez le sens du commerce et vous souhaitez travailler dans le domaine de la vente au sein du monde financier ? Vous êtes déjà un chargé de relations expérimenté ? Optez alors pour le programme « Sales Management pour les sales professionnels du monde financier » et acquérez déjà de nombreuses connaissances professionnelles. Dans ce programme, vous apprendrez les techniques de vente, les études de marché, la gestion des relations, la prospection et le service à la clientèle dans le contexte des institutions financières.

Le cours de gestion des ventes part du processus de vente standard, mais utilise, dans la mesure du possible, des techniques de coaching axées sur les aspects financiers afin de donner une dimension supplémentaire à la formation. En effet, le coaching permet de prendre conscience du blocage des processus mentaux, et que la vente reste un jeu psychologique.

Cela ne signifie en aucun cas que la formation se concentre uniquement sur le mental. Le coaching est en effet également axé sur la pratique. Toutes les étapes d'un processus de vente financière sont donc couvertes. Presque tous les exemples et exercices proviennent directement du monde financier. Chaque partie se termine par des missions concrètes que les participants peuvent tester et appliquer dans leur environnement de travail quotidien.

Le programme convient donc aussi bien aux débutants en vente qu'aux personnes plus expérimentées.

Ce programme de gestion des ventes s'adresse aux participants issus du monde financier ayant une fonction commerciale et vise différents objectifs :

- vous comprenez parfaitement les différentes étapes du processus de vente financière ;
- vous améliorez de manière évidente l'efficacité de vos efforts de vente ;
- vous menez des conversations commerciales avec des clients nouveaux et existants de manière optimale ;
- vous savez comment préparer et mener des négociations ;
- vous comprenez mieux le style que vous préférez et vos émotions primaires lorsque vous négociez ;
- vous avez une meilleure connaissance d'un certain nombre de processus de réflexion qui jouent souvent des tours à un professionnel de la vente ;
- vos discussions lors des négociations sont beaucoup plus efficaces.

RESUME

Catégorie:

- Développement personnel

Niveau:

Avancé

Type de formation:

Formation en classe

Prix:

- Membre: € 1400.00
- Non-membre: € 1575.00
- Partner BZB: € 1400.00

- Incompany: sur mesure, prix à la demande

PUBLIC

Cette formation s'adresse aux employés qui occupent (vont occuper) le poste de professionnel de la vente dans des entreprises du secteur financier, telles que les banques, entreprises et institutions d'investissement, fonds de pension ou compagnies d'assurance.

La formation peut être suivie par différents groupes cibles :

- vous souhaitez renforcer vos capacités de vente pour obtenir de meilleurs résultats ;
- vous cherchez à acquérir une expertise ;
- vous occupez déjà un poste de commercial, par exemple en tant que chargé de relations, gestionnaire de comptes, chef d'équipe, banquier privé ou vendeur interne ;
- vous avez l'intention de changer de carrière et d'occuper un poste dans le domaine des ventes financières à l'avenir.

CONNAISSANCE PRÉ-REQUIS

Formation en développement personnel : cette formation ne requiert aucune connaissance préalable.

Connaissance préalable : Les participants sont invités à fournir les informations suivantes au moins 2 semaines avant le début du cours :

- un problème concret avec lequel ils sont actuellement aux prises ;
- les 3 principales difficultés qu'ils rencontrent le plus souvent ;
- une brève description de la meilleure affaire qu'ils aient jamais réalisée.

PROGRAMME

CONTENU

Cette formation intensive de six jours se concentre sur le développement d'une forte attitude mentale dans la vente, la création de plans de vente efficaces, la maîtrise de 'cold calling', le coaching des prospects et clients dans le secteur financier, la gestion des objections et la conclusion réussie des entretiens commerciaux.

Le programme comprend une combinaison de sessions en classe et de webinaires en direct pour offrir une expérience d'apprentissage interactive. Les sessions d'intervision offrent aux participants la possibilité de partager des expériences et de trouver collectivement des solutions.

Jour 1 : Les ventes, un plan psychologique sans stress *(en classe, durée 3 heures)*

- La vente est avant tout un jeu psychologique
  - Une carrière en vente est fantastique
  - Si la vente est facile, pourquoi est-elle si difficile ?
    - Statistiques remarquables sur les ventes
    - Au cœur du problème
    - Processus de vente par opposition aux autres processus
    - Obstacles fixes immatériels
  - Deux systèmes, beaucoup de défauts
    - Système 1 et Système 2
    - Hypothèses, préjugés et ancrages
    - Les défis d'un vendeur
- L'identité d'une vente financière
  - Caractéristiques d'un bon vendeur
  - Différents styles
  - Être / vouloir être / devoir être
    - Valeurs de l'entreprise financière par rapport aux valeurs personnelles

        - Principes essentiels de gestion du changement personnel

Jour 2 : Plan de vente & 'cold calling *(webinaire en direct, durée 3 heures)*

- Pas de prospects sans plan
    - Aucun plan sans réflexion
        - Aspect et sensation
        - Point de départ
        - Flexibilité
    - Données, données, données dans le monde financier et les ventes
        - Sources
        - Conclusions statistiques par rapport à l'interprétation instictive
    - Regardez-le comme un gestionnaire financier
        - Coût total de l'acquisition
        - Coût total de possession
    - Segmentation
    - Établir des priorités
    - Temps
- Des démarchages téléphoniques sans stres
    - Pourquoi le démarchage téléphonique ne nous plaît pas
    - L'objectif du démarchage téléphonique
    - Aspects importants
    - S'attendre à tous les résultats possibles
    - Contrôle et suivi

Jour 3 : Intervision avec le groupe (1) *(webinaire en direct, durée 2 heures)*

Jour 4 : Coachez vos prospects et clients dans le secteur financier *(webinaire en direct, durée 3 heures)*

- La première répétition ou votre meilleure performance ?
    - Collecte d'informations
    - Composer le matériel
    - Seul ou avec un collègue ?
    - Répétition et visualisation
    - Préparation d'une liste de questions
    - Examiner la liste des objections
    - Vérifier l'environnement
- Questions du coach
    - Le client
    - La question d'un million de dollars
    - Écouter activement
- Établir une connexion
    - Quand le faire de préférence ?
    - Observer est le message
    - Combien de temps cela peut-il prendre ?
- Bien assis, c'est à moitié gagné
- Zoomer sur le contexte du prospect
    - Place dans l'organisation
    - Expérience/Expertise
    - Processus de décision & mandats
    - Modèle 4D : Emotion, Mentalité, Physique, Collectivité
- Se concentrer sur la bonne solution
    - Pas de solution sans besoin spécifique
    - Présentation efficace
    - Anticiper les objections
- Suivi
    - Rapports d'appels
    - Deal complexe ? Équipe de négociation !
    - Informations et propositions supplémentaires

Jour 5 : Éliminer les objections et mener à bien le projet *(en classe, durée 3 heures)*

- La bonne approche
  - Faire preuve d'empathie
  - Rendre la situation collective
  - Sonder la vraie raison
  - Résoudre au juste niveau
  - Vérifier et poser des questions
- Obstacles classiques
  - Prix
  - Produit
  - Réputation
  - Timing
- Une base de données pleine d'objections
- Conclure avec succès
  - Quand conclure ?
  - Comment conclure ?
  - Suivi

Jour 6 : Intervision avec le groupe (2) *(webinaire en direct, durée 2 heures)*

INFORMATIONS PRATIQUES

- **Durée :** 4 x ½ journée de formation (3 heures de formation en classe ou en webinaire en direct) + 2 x intervention en groupe (2 heures de webinaire en direct)
- **Heures :** 09:00 à 12:30 (formation) et 10:00 à 12:00 (intervision)
- **Lieu :** En ligne et Febelfin Academy : Phoenix building, Boulevard du Roi Albert II 19, 1210 Bruxelles

MÉTHODOLOGIE

Une **« Formation en classe »** se suit en présentiel en groupe. Vous êtes présent avec les autres participants et le professeur à un moment convenu dans la même salle de cours. Il existe des possibilités d'interaction et de feed-back, tant des participants à l'enseignant qu'inversement. Le matériel didactique se compose comme base d'une présentation via la plateforme d'apprentissage MyFA, complétée de supports divers tels que syllabus numérique, présentation, extraits audiovisuels…

et

Un **« Webinaire en direct »** se suit en groupe. C'est « learning-apart-together ». À un moment convenu, le professeur et les participants se connectent à un outil de vidéoconférence, chacun à l'endroit où il se trouve et avec son propre ordinateur. Grâce à la caméra, au microphone et à la fonction chat de cet outil, il existe des possibilités d'interaction et de feed-back, tant des participants à l'enseignant qu'inversement. Le matériel didactique se compose comme base d'une présentation via la plateforme d'apprentissage MyFA, complétée de supports divers tels que syllabus numérique, présentation, extraits audiovisuels…

Matériel didactique: Présentation PowerPoint.