



UNFEA – Union Nationale des Fabricants d'Étiquettes Adhésives
4/6 rue Borromée – 75015 PARIS
Tél. : 01 45 44 13 37 - Fax : 01 45 48 44 74
federation-etiquettes@unfea.org - www.unfea.org

FORMATION

ATELIERS OPERATIONNELS POUR LES COMMERCIAUX DE L'ETIQUETTE

Formation UNFEA également ouverte aux fabricants d'étiquettes non adhérents.

PUBLIC

Commerciaux et technico-commerciaux.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Améliorer ses compétences sur une phase précise de l'action commerciale :

- ✓ améliorer l'efficacité de la gestion de son activité commerciale
- ✓ efficacité des prises de rendez-vous prospect par téléphone
- ✓ développer et consolider les affaires avec les clients existants
- ✓ entrer dans la peau d'un acheteur pour mieux lui répondre

DATES ET HORAIRES

- ✓ 3 ateliers d'un jour **du 3 au 5 décembre** de 9h30 à 17h
- ✓ inscription « à la carte » pour **1, 2 ou 3 ateliers**

LIEU

Bureaux de l'UNFEA

4/6 rue Borromée - 75015 PARIS (métro Volontaires ligne 12)

Hébergement : possibilité de vous fournir une liste d'hôtels - nous contacter

COUT

Adhérents UNFEA (prioritaires)

250 €HT par atelier et par personne, déjeuner inclus, soit **300 €TTC** payable à Coaction.

Fabricants d'étiquettes non adhérents (selon places disponibles)

500 €HT par atelier et par personne, déjeuner inclus, soit **600 €TTC** payable à Coaction.

INSCRIPTIONS

Après de l'UNFEA, par mail : christophe.perrot@unfea.org (envoyer le nom des participants à inscrire)

Tél. : 01 45 44 13 37 / 06 33 70 59 06 **Avant le vendredi 9 novembre 2018**



UNFEA – Union Nationale des Fabricants d'Étiquettes Adhésives
 4/6 rue Borromée – 75015 PARIS
 Tél. : 01 45 44 13 37 - Fax : 01 45 48 44 74
federation-etiquettes@unfea.org - www.unfea.org

ATELIERS OPERATIONNELS POUR LES COMMERCIAUX DE L'ETIQUETTE

Programme

Atelier 1 : Entrer dans la peau d'un acheteur pour mieux lui répondre

Lundi 3 décembre 2018 de 9h30 à 17h

Objectifs

- ✓ Évaluer votre performance commerciale face aux différents types d'acheteurs
- ✓ Appréhender les modes de négociation avec lesquels vous êtes en adéquation ou en opposition
- ✓ Améliorer votre capacité de vente face aux acheteurs avec lesquels vous êtes en opposition

Programme

Qu'est-ce qu'un acheteur ?

- ✓ - Les différents types d'acheteurs (Gestionnaire, Avenant, Novateur, ...)
- ✓ - Les différents modes de négociation (pression, déstabilisation, Rapprochement, ...)
- ✓ - Les impératifs de l'acheteur (Contexte, enjeux internes, marge de manœuvre, ...)
- ✓ - Les attentes de l'acheteur (Techniques, Objectives et Subjectives)

Quel négociateur êtes-vous ?

- ✓ - Vos modes de fonctionnement
- ✓ - Vos habitudes de négociation
- ✓ - Vos leviers et vos freins

Comment se connecter à un acheteur ? L'intention et l'attitude.

Comment adapter son argumentation ?

- ✓ - Le Pourquoi
- ✓ - Le Quoi
- ✓ - Le Comment,
- ✓ - Le Combien et le Quand

Atelier 2 : Etre efficace en prise de rendez-vous prospects par téléphone

Mardi 4 décembre 2018 de 9h30 à 17h

Objectifs

- ✓ Accroître le nombre de rendez-vous de prospects
- ✓ Améliorer le ratio : Nombre d'appels/nombre de Rendez-vous obtenus
- ✓ Organiser une prospection téléphonique efficace et rentable

Phases de l'entretien de prise de rendez-vous par téléphone (2 heures)

- ✓ La phrase d'accroche
- ✓ La phrase de développement
- ✓ Le traitement des objections
- ✓ La conclusion
- ✓ La typologie des prospects
- ✓ La préparation et condition de la prospection par téléphone

Entraînement à la mise en œuvre de chaque participant à travers des jeux de rôles (5h)

- ✓ Jeux de rôles
- ✓ Enregistrement des mises en situation
- ✓ Ecoute et débriefing
- ✓ Apports correctifs sur le langage, la communication et le comportement

Atelier 3 : Développer et consolider les affaires avec les clients existants

Mercredi 5 décembre 2018 de 9h30 à 17h

Objectifs

- ✓ Détecter les potentiels de ses clients pour se fixer des priorités
- ✓ Analyser les forces et les faiblesses de sa relation Client pour agir plus efficacement
- ✓ Appréhender la valeur de son portefeuille Clients pour définir sa stratégie d'actions
- ✓ Connaître la structure de son portefeuille Client pour atteindre les objectifs souhaités

Apports théoriques (matin)

- ✓ - Stratégie et tactique (éléments à prendre en compte pour une gestion optimum)
- ✓ - Méthode d'analyse d'un portefeuille
 - PARETO (les 20/80)
 - LE POTENTIEL (CA possible)
 - ABC (Classement clients par CA et Potentiel)
 - QRC (Qualité de la relation client)

Mise en pratique (après-midi)

- ✓ Analyse de son portefeuille (risques – opportunités – menaces)
- ✓ Evaluation des potentiels de son portefeuille
- ✓ Définition de la stratégie et des axes prioritaires

Formateur

M. Pascal DELANOE (COACTION)

- ✓ **Formateur pour l'UNFEA depuis 2010 (ateliers opérationnels pour les commerciaux et les directeurs commerciaux).**
- ✓ Consultant et Gérant de la société **Coaction**, Cabinet spécialisé dans l'accompagnement opérationnel en management et ventes.
- ✓ Références d'interventions : Engie, EDF, Europac, Inapa, Sequana, Arjowiggins, Rossman, DS Smith, Allpack, SCA, Raja, Réseau CER, etc.



UNFEA – Union Nationale des Fabricants d'Étiquettes Adhésives

4/6 rue Borromée – 75015 PARIS

Tél. : 01 45 44 13 37 - Fax : 01 45 48 44 74

federation-etiquettes@unfea.org - www.unfea.org

CONDITIONS GENERALES DE PARTICIPATION AUX FORMATIONS DE L'UNFEA

Champ d'application

Les inscriptions aux stages de formation organisés par l'Union Nationale des Fabricants d'étiquettes adhésives sont soumises aux présentes conditions, sauf dérogation écrite de la part de l'UNFEA. Toute inscription implique l'adhésion pleine et entière du responsable de l'inscription et du participant à ces conditions générales.

Participation aux formations

Sauf précision contraire explicite dans le programme de la formation, les formations organisées par l'UNFEA sont ouvertes aux seuls adhérents de l'UNFEA. Il est entendu par adhérent toute société étant à jour du règlement de sa cotisation annuelle au titre de l'adhésion à l'UNFEA. En cas d'ouverture aux non-adhérents, le tarif pourra être différent, et priorité sera donnée aux adhérents en cas de limitation de places disponibles.

Inscription et paiement

Les prix de formations sont indiqués sur chaque programme en euros HT et TTC. L'inscription se fait comme indiqué sur la première page du programme, soit auprès de l'organisme dispensateur de la formation, soit directement auprès de l'UNFEA. De même, le paiement se fera soit à l'organisme de formation, soit directement auprès de l'UNFEA, comme indiqué en première page de chaque programme. Nos formations sont payables à l'inscription. Aucune inscription n'est considérée comme valide tant que le paiement correspondant n'a pas été versé.

Convention et facturation

En cas de formation conventionné, c'est l'organisme dispensateur qui s'occupera d'établir convention et facturation à l'entreprise participante, qui s'engage donc à respecter les termes de la convention de formation.

Annulation et abandon

Toute demande d'annulation d'une inscription, à l'initiative du stagiaire ou du responsable de l'inscription doit être notifié par écrit à l'UNFEA ou à l'organisme de formation au moins dix jours avant la date de début du stage. Toute annulation passé ce délai entraînera la facturation complète des frais d'inscription.

Si, en cas de force majeure, un stagiaire dûment inscrit ne peut participer à la formation, il peut être remplacé par un collaborateur de la même société qui devra communiquer le nom et les coordonnées du remplaçant dans les plus brefs délais.

L'UNFEA se réserve le droit d'annuler ou de reporter les stages sans conditions. Dans ce cas, l'UNFEA s'engage à prévenir au plus tôt chaque stagiaire et à lui proposer une inscription prioritaire sur la prochaine session de la formation concernée, le cas échéant. En cas de changement sur les dates ou le lieu de la formation, l'entreprise aura la possibilité de retirer son inscription.

Dans ce cas ou celui d'une annulation de la formation du fait de l'UNFEA, l'intégralité des sommes réglées par l'entreprise au titre de l'inscription lui sera restituée.

Attribution de compétence

En cas de litige, seuls les tribunaux de Paris sont compétents.