

PROGRAMME PEDAGOGIQUE ABP CONSEIL

DETECTER UN PROJET SIRH (VERSION NOV 2023)

PUBLIC

Cette formation s'adresse à des entreprises dont les commerciaux évoluent dans le domaine du SIRH, des éditeurs de logiciels, des intégrateurs, des sociétés de service...

PRE REQUIS

Aucun

DATE ET DUREE DE LA FORMATION

Date des sessions à définir en collaboration avec l'entreprise cliente.

Durée : 1 jour / 7 heures

NOMBRE DE STAGIAIRES

Pour un groupe de 2 à 8 stagiaires.

METHODES PEDAGOGIQUES

Apport théorique / Mise en pratique : jeu de rôles / Exercices / Questions-Réponses

OBJECTIFS

- ✓ Connaître et identifier les particularités d'un projet SIRH
- ✓ S'intégrer dans le projet du client et bien positionner l'entreprise pour la suite du process de vente
- ✓ Améliorer le scénario d'appel

MODALITES D'EVALUATION

Questionnement / Mise en pratique : jeu de rôles avec grille d'observation / Exercices / Evaluation des acquis / Feuille d'émargement / Questionnaire de satisfaction

ACCESSIBILITE

ABP Conseil mettra en œuvre les mesures nécessaires pour assurer l'accueil des personnes en situation de handicap.

NOTE DE SATISFACTION DES STAGIAIRES

8 /10

TAUX DE RECOMMANDATION DES STAGIAIRES

82.5 %

TARIF 2023-2024

Prix catalogue : 1 000 € HT

RESPONSABLE DE LA FORMATION

Arnaud Pescheux Email : arnaud@abpconseil.com

PROGRAMME DE LA FORMATION

PRESENTATION

- Parcours du formateur
- Parcours des stagiaires (expérience commerciale, phoning)

LE PROJET SIRH

- La particularité du projet SIRH
- Identification du projet SIRH : questions clés
- Les différentes étapes du projet SIRH
- Les facteurs clés de réussite // Les erreurs à éviter

INITIER LE PROCESSUS DE VENTE

- Les différentes étapes du process de vente
- Comment réussir à s'intégrer dans le projet du client ?
- Adopter la bonne attitude commerciale : se positionner en tant qu'expert
- Bien positionner l'entreprise et ses solutions pour la suite du process

LE SCENARIO D'APPEL

- Le scénario d'appel actuel : retour d'expérience
- Les réponses aux objections : retour d'expérience
- Comment améliorer les outils mis à disposition de l'équipe ?