





Adopter le bon comportement commercial

 Public concerné Commercial itinérant Commercial sédentaire Technico- commercial	Pré-requis Aucun	 Durée 1 jour Soit 7 heures	Tarif 600 € HT/ personne Tarif intra/sur- mesure : nous contacter
---	--------------------------------	---	--

 Objectif(s) de la formation Etre capable de : S'approprier un discours commercial permettant d'être plus efficace, plus rapide, plus apte à négocier Développer une posture commerciale adaptée et performante
--

 Contenu de la formation Découvrir les grands principes de la communication <ul style="list-style-type: none">Les états du MoiRésolution de problèmeAccord tolèquesAjustement d'imago et présentation commerciale personnelle Acquérir les grands principes de la relation commerciale <ul style="list-style-type: none">La postureLes enjeuxLes objectifs S'approprier un discours commercial adapté <ul style="list-style-type: none">Questions ouvertes et question ferméesDécouverte des besoinsProspection physique et téléphoniqueRDV Prospects et ClientsCycle du contact Découvrir les leviers de développement commercial <ul style="list-style-type: none">Prospection sauvageVisite de courtoisieRDV Prospect (discours entreprise, présentation de l'entreprise)Suivi clientVisite clientEtude de poste
--

Modalités pédagogiques Formation réalisée en présentiel Nos formations sont courtes, dynamiques et participatives, afin de favoriser l'engagement des stagiaires et prévenir les risques de rupture de parcours
--

Méthode d'évaluation Questionnaire préalable de positionnement Jeux de rôles Evaluations à chaud
--