

# Adopter le bon comportement commercial En agence d'emploi

**Public concerné** Commercial itinérant, commercial sédentaire, technico-commercial

**Prérequis** 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

- Les états du Moi
- Résolution de problème
- Accord toniques
- Ajustement d'image et présentation commerciale personnelle

### Acquérir les grands principes de la relation commerciale

- La posture
- Les enjeux
- Les objectifs

### S'approprier un discours commercial adapté

- Questions ouvertes et question fermées
- La découverte des besoins
- Accueil physique et téléphonique
- Le contrôle de référence
- La proposition active
- Les RDV Prospects et Clients
- Le cycle du contact

### Découvrir les leviers de développement commercial

- Action collective de prospection de masse
- Prospection sauvage
- Visite de courtoisie
- RDV Prospect (discours entreprise, présentation de l'entreprise)
- Le suivi client
- Visite de chantier
- Etude 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