

Adopter le bon comportement commercial

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
- Accords tolèques
- 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
- Découverte des besoins
- Prospection physique et téléphonique
- RDV Prospects et Clients
- Cycle du contact

Découvrir les leviers de développement commercial

- Prospection sauvage
- Visite de courtoisie
- RDV Prospect (discours "entreprise", présentation de l'entreprise)
- Suivi client
- Visite client
- 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

Mis à jour le 11/10/2022