

ADOPTER LE BON COMPORTEMENT COMMERCIAL

PUBLIC CONCERNÉ	Commercial itinérant, commercial sédentaire, technico-commercial
PRÉREQUIS	Exercer une fonction commerciale
DURÉE	1 jour soit 7 heures
TARIF	800 € 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

I - DÉCOUVRIR LES GRANDS PRINCIPES DE LA COMMUNICATION

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

II - ACQUÉRIR LES GRANDS PRINCIPES DE LA RELATION COMMERCIALE

- La posture
- Les enjeux
- Les objectifs

III - 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

IV - 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, en mode participatif
Alternance de cas pratiques et de jeux de rôle
Supports remis aux stagiaires à l'issue de la formation
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
Retour sur les cas « pratiques » et les jeux de rôle : analyse et débriefing
Synthèse des apports
Evaluations à chaud

Nous nous engageons à répondre à vos demandes de devis dans un délai de 72 heures.
Nos formations peuvent être mise en place sous 15 jours au minimum après validation du devis (sous réserve de disponibilités de nos formateurs)