

# ADOPTER LE BON COMPORTEMENT COMMERCIAL

<b>PUBLIC CONCERNÉ</b>	Toute personne amené à être en contact avec un ou des clients
<b>PRÉREQUIS</b>	Aucuns prérequis
<b>DURÉE</b>	1 jour soit 7 heures
<b>TARIF</b>	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)