

Parcours : Développer son efficacité commerciale

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Enjeux

Créer de valeur ajoutée tout au long de sa relation commerciale et se distinguer de ses concurrents sur son marché

Public

Tous profils commerciaux débutants ou expérimentés souhaitant améliorer et professionnaliser son approche commerciale

Prérequis

Aucuns

Durée

10 jours / 70hrs
Répartis sur 6 mois

Animation

François Coutier

Consultant expert en formation et accompagnement des agences d'emploi

Tarif

Nous consulter

Sanction

Attestation de fin de stage

Renseignements

Assolem – François Coutier
23 rue des Rancy – 69003 Lyon
06 71 61 42 59
francois.coutier@assolem.com
www.assolem.com

Améliorer ses pratiques, professionnaliser, structurer sa démarche et développer sa performance commerciale.

Pour y arriver les participants seront en capacités d'appliquer les objectifs pédagogiques décrit ci-dessous pour chaque module.

CONTENU

Réussir sa prise de RDV (2 jours)

- Passer le barrage plus efficacement
- Convaincre son interlocuteur de le recevoir en RDV
- Répondre aux principales objections

Structurer et conduire un entretien commercial avec succès (2 jours)

- Adopter une démarche commerciale structurée et professionnelle
- Identifier les axes de collaboration avec le prospect
- Argumenter efficacement et répondre aux objections
- Convaincre et obtenir l'accord de son interlocuteur

Réaliser avec succès des propositions actives d'intérimaires (1 jours)

- Comprendre les différents enjeux de la P.A.I.
- Être capable d'appliquer la méthode en situation réelle
- Rebondir sur la découverte d'opportunité

Agir sur les leviers de la marge et défendre son prix (2 jours)

- Comprendre les éléments qui constituent et impactent la Marge Brute
- Maîtriser les leviers d'optimisation de la marge
- Intégrer le fonctionnement du calculateur MB et d'optimisation
- Présenter son prix avec légitimité, le défendre et négocier si besoin

Perfectionner sa prise de RDV (1 jour)

- Revoir et ancrer les bonnes pratiques
- Renforcer la pratique de la méthode de prise de RDV

Développer son activité recrutement CDD/CDI (1 jour)

- Comprendre les spécificités du marché recrutement et Acquérir les bonnes pratiques pour être crédible
- Argumenter en faveur de l'offre recrutement et répondre aux objections éventuelles

Fidéliser ses clients (1 jour)

- Comprendre les éléments clés de la fidélisation
- Mettre en œuvre une stratégie de fidélisation adaptée à son portefeuille client

Chaque collaborateur réalise un plan d'action personnel à la fin de chaque module, pour travailler au développement de ses compétences entre chaque session. Tout nouveau module commence par un feed-back sur ce travail. L'évaluation des acquis se fait à chaque module