

PARCOURS : DEVELOPPER SON EFFICACITE COMMERCIALE

Enjeux

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

Adopter une démarche plus offensive et en confiance.

Public

Tous collaborateurs commerciaux en intégration ou en perfectionnement.

Prérequis

Aucuns

Durée

7 jours / 49hrs

Répartis sur 6 mois environ

Animation

François Coutier

Consultant expert en formation commerciale

Tarifs

Nous consulter

Sanctions

Certificat de réalisation

Renseignements

Assolem – François Coutier

06 71 61 42 59

contact@assolem.com

www.assolem.com

OBJECTIFS

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

Approche commerciale (1 jour)

- Identifier son marché et adopter une démarche sélective
- S'approprier les différents moyens d'approche commerciale
- Qualifier son fichier prospect
- Utiliser efficacement son CRM
- Organiser son temps de travail efficacement

Training en situation réelle de 2hrs sur fichier prospects non qualifiés

Améliorer l'efficacité de sa prospection téléphonique (2 jours)

- Passer le barrage plus efficacement
- Convaincre son interlocuteur d'accepter le RDV
- Transformer les objections en opportunité de RDV

*Training en situation réelle de 2*2hrs sur fichier qualifié*

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

Défendre son prix et négocier (1 jours)

- Présenter son prix avec pédagogie et assurance
- Relativiser une objection sur le prix
- Adopter la bonne démarche en cas de négociation et tirer parti de la situation

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