

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

## Prérequis

Aucuns

## Durée

8 jours / 56hrs  
Répartis sur 6 mois environ

## Animation

### François Coutier

Consultant expert en formation et accompagnement des agences d'emploi

## Tarifs

Nous consulter

## Sanctions

Certificat de réalisation

## Renseignements

Assolem – François Coutier  
06 71 61 42 59  
[contact@assolem.com](mailto:contact@assolem.com)  
[www.assolem.com](http://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
- Utiliser l'approche de Proposition Active (Candidat-Salariés)

*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

### Comprendre sa marge et défendre son prix (2 jours)

- Comprendre les éléments qui constituent et impactent la Marge Brute
- Intégrer le fonctionnement du calculateur de Marge Brute
- Savoir comparer objectivement son prix face au CTT, CDITT, CDD, CDI
- Présenter son prix avec légitimité et relativiser un écart de prix
- Défendre son prix et négocier en préservant ses intérêts

### 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*