

Les fondamentaux d'un bon commercial

Aider les collaborateurs à développer leurs compétences commerciales dans le but de mener à bien leurs objectifs.

Objectifs pédagogiques

- Utiliser les différents outils et méthodes d'un bon commercial.
- Connaître les différentes étapes d'un rendez-vous.
- Réaliser un processus commercial de la prise de contact à la signature du contrat.





Programme des sessions

- Retour sur l'audit personnalisé
- Échange sur les expériences professionnelles
- Test de personnalité
- Le rôle du commercial
- La prise de contact
- Les différents types de prospects/clients
- La construction de son argumentaire de vente
- Les étapes de rendez-vous client
- La conclusion, signature des contrats
- Études de cas / Cas pratiques / Mises en situation adaptées aux problématiques des apprenants
- Bilan de la formation



À l'issue de la Formation :

- > Feuille d'émargement signée par le bénéficiaire
- > Attestation individuelle de présence et d'assiduité
- > Document synthèse

	1 jour soit 7 heures
	En présentiel ou en distanciel
	Session de 7 heures par jour
	Individuel : 1450€ HT Prix de groupe à définir
	Tous types de public Aucun prérequis

Modalités pédagogiques

Des mises en situation à partir de cas réels, des travaux dirigés, des exercices de réflexion personnelle et des jeux de rôles seront proposés.

Les échanges avec le formateur spécialiste seront favorisés.

Les méthodes d'animation seront variées (vidéo, graphiques, etc..).

Il sera distribué un support de formation facilitant la prise de notes.

*Stimulez votre
carrière*