

## Développer les compétences commerciales et améliorer ses résultats

Créer les conditions favorables à la réussite d'une démarche commerciale.

### Objectifs pédagogiques

- Savoir prospecter, communiquer et argumenter.
- Savoir proposer le produit ou service répondant aux besoins, pour une meilleure satisfaction du client.
- Savoir entretenir une relation client.

### Programme des sessions

#### Programme de la première journée :

- Retour sur l'audit personnalisé
- Échange sur les expériences professionnelles
- Test de personnalité
- Définition des objectifs commerciaux
- La prospection
- La phase de découverte
- L'argumentation commerciale
- La vente et la négociation
- Cas pratiques / Mises en situations / Jeux de rôles

#### Programme de la deuxième journée :

- Diagnostiquer la valeur de l'offre selon les cibles
- La gestion des objections client
- L'après-vente : génératrice de renouvellement et de fidélisation
- Quelles approches et quels suivis ?
- L'organisation commerciale de son temps au quotidien
- 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

	2 jours soit 14 heures
	En présentiel ou en distanciel
	Session de 7 heures par jour
	Individuel : 2400€ 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*