

# COMMERCIALISATION | SE STRUCTURER ET DEFINIR SA STRATEGIE POUR MIEUX VENDRE

**OBJECTIFS** | Se structurer pour mieux organiser la commercialisation de ses produits

- Définir une stratégie commerciale
- Organiser les relations en interne et en externe
- Acquérir des outils et méthodes de vente

## PROGRAMME

- Etat des lieux de l'organisation commerciale et des pratiques actuelles
- Les acteurs de l'organisation commerciale
  - Le rôle des personnes concernées
  - La communication entre les acteurs
  - Définir un processus interne
- Les techniques professionnelles
  - Regard sur l'existant
  - Les choix et les orientations
- Les outils de l'organisation commerciale
  - La définition du catalogue « produits »
  - La préparation des outils (fichiers, tableau de bord, mail...)
  - L'environnement, le moment
- Construire et adapter son offre commerciale
  - Une offre unique pour un client unique
  - Défendre son prix
- Les différentes étapes de la vente
  - L'accueil du client
  - Identifier les motivations du client
  - Recueillir et exploiter l'ensemble des informations
  - Mettre en avant ses arguments
  - Laisser une image professionnelle et sympathique
  - Résumer l'entretien et les attentes du prospect
- Les outils de la vente
  - Proposition de l'offre, prise de rendez-vous, envoi mail
  - Formaliser les informations obtenues
  - Programmer et réaliser les relances

**PRÉ-REQUIS** | Conditions de réussite

- Tous publics
- S'impliquer lors de la formation
- Etre en mesure de mettre en pratique les techniques présentées lors de la formation

## MODALITES D'EVALUATION

- Evaluation par le formateur : mise en situation et reformulation (remise d'une attestation de formation individualisée)
- Évaluation par le stagiaire : questionnaire d'évaluation
- Evaluation par le dirigeant : entretien post-formation

## INTERVENANT

- Formateur spécialisé relations commerciales et en management, ancien cadre dirigeant (direction générale, RH et développement commercial dans les services B to B et B to C)

## MODALITES

- Durée : 14 heures sur 2 jours
- 1 à 8 personnes maximum
- Modalités pédagogiques : échanges/discussions et mise en situation
- Rôle du formateur : apport théorique et évaluations des acquis
- Matériel utilisé : diaporama
- Documents remis aux participants : contenu du cours et documents techniques
- Participation à des mises en situations et échanges

\* CONTENU | Le contenu et l'organisation de la formation seront adaptés à la demande et aux spécificités du client.