

COMMERCIALISATION

BATIR UNE STRATEGIE COMMERCIALE EFFICACE ET OPERATIONNELLE

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
- Être en mesure de mettre en pratique les techniques présentées lors de la formation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation par le formateur : mise en situation et reformulation

INTERVENANT

- Formatrice professionnelle et coach certifiée, 18 ans d'expérience en entreprise en tant que manager

MODALITÉS *

- Durée : 14 heures sur 2 jours
- 1 à 8 participants.
- Méthodes : apports théoriques, échanges, mises en situation.
- Supports remis : documents pédagogiques et techniques

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



ZA de Kerannou - 29250 Saint Pol de Léon



contact@fedr.fr



02 98 15 81 15



fedr.fr

SARL capital de 8000€ - Siret 499 456 473 00010 - Organisme de Formation N°53 29 08206 29 déclaré auprès de la préfecture de Bretagne