



RELATION CLIENT ET POSTURE COMMERCIALE

Développer son activité



PUBLIC VISÉ

Avant la formation, le stagiaire (sans niveau ou prérequis spécifique) est concerné quand :

- Il débute son activité et veut trouver des clients
- Il est commercial et a des difficultés à créer du chiffre d'affaires
- Il met de nombreuses actions en place sans résultat sur l'activité
- Il est gérant et a atteint un plafond qu'il veut dépasser
- Il ressent un besoin d'outils novateurs

OBJECTIFS

Après la formation, le stagiaire saura :

- Parler de son activité et la vendre
- Organiser des actions génératrices de résultat
- Multiplier les outils pour toucher de nouvelles cibles
- Savoir dire et faire passer des informations claires et utiles
- Créer du chiffre d'affaires, augmenter son nombre de clients

PROGRAMME

Pendant la formation, le stagiaire abordera :

- **Le lien entre développement d'activité et prospection**
 - Les définitions personnelles et officielles
 - Les cibles
 - Les étapes
- **La transmission des messages**
 - La préparation d'un message clair et compréhensif de tous
 - Les multiples canaux de transmission
 - Les actions qui mènent au résultat
- **L'organisation et le suivi**
 - Les délais de relance
 - Les alertes



DURÉE 7H

9H30 À 13H00 / 14H00 À 17H30

6 PERSONNES MAXIMUM

TARIF EN PAGE 4

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation se déroulera :

- En présentiel. Des annexes de travail papier seront distribuées en salle et le support envoyé par mail en fin de session
- En groupe de 3 à 6 participants (INTER/ INTRA)
- Evaluation des acquis sous forme : plan d'actions ou matrice KISS
- Evaluation de la satisfaction à chaud en fin de session
- Méthodes pédagogiques : Informative / Exercice en individuel / Jeu de carte / Questions-Réponses /
- Outils pédagogiques : Points of you (observation d'image) / VAK / Agenda type / KISS
- *Pré-Inscription sur le site internet >> Inscription quand contrat signé et acompte réglé*
- *La session peut s'adapter à certains handicaps, veuillez nous contacter pour envisager la solution la plus adaptée*