Mon offre Signature !

PERSONNALISER SA RELATION COMMERCIALE



PUBLIC VISÉ

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

- Il va être promu au poste de commercial
- Il a des difficultés à signer un contrat gagnant-gagnant
- Il manque de légitimité auprès de ses prospects /clients
- Il appréhende de dire certaines choses quand le cadre est modifié
- Il ressent un besoin d'outils pour gérer son quotidien commercial

OBJECTIFS

Après la formation, le stagiaire saura :

- Assumer son rôle de conseil commercial
- Formaliser et mettre en place un contrat acceptable et accepté
- Prendre le lead d'une relation commerciale
- Savoir dire et faire passer des informations claires et utiles
- Définir des actions récurrentes et productrices de CA

PROGRAMME

Choisissez 3 thèmes parmi ceux ci-dessous (ou d'autres en entretien).

La prise de lead d'un RDV découverte

L'organisation d'une prospection efficace

La définition du cadre contractuel

La mise en valeur des services de l'entreprise

L'organisation au quotidien

La préparation d'une proposition personnalisée

L'animation d'une présentation face à un public

L'acceptation de la valeur prix

La gestion des sujets qui fâchent (prix, délais, insatisfaction…)

DURÉE 7H | **TARIF : 1 100 €** | **INDIVIDUEL**

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation se déroulera :

- En présentiel. Des annexes de travail papier seront distribuées en salle et le support transmis en fin de session
- 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 / Mises en situation
- Outils pédagogiques : Analyse transactionnelle (Etat du moi, Drivers, Egogramme, Le contrat tacite…) / Points of You / SMART / VAK

- *Inscription sur le site internet et confirmation suite à un entretien préalable*
- *La session peut s'adapter à certains handicaps, veuillez nous contacter pour envisager la solution la plus adaptée*