VENTE - COMMUNICATION | COMMERCIAL

Développement commercial

Durée : 6 jours **Déroulement :** Présentiel

Objectifs :

-Renforcer la cohérence de l'offre de prestations avec la cible clients
- Déployer le potentiel commercial et consolider l'équilibre économique de l'activité.
- Piloter et ajuster l'activité pour atteindre les objectifs

Programme :

Premier jour
- Présentation et état des lieux du positionnement
- Expression des besoins et attentes
- Compréhension et définition des besoins clients
- Construction de l'offre de prestation adaptée
- Composition des prospects par segment
- Distinction à la concurrence, politique tarifaire

Deuxieme jour
- Argumentaire commercial
- Maîtrise des coûts de revient, le contrôle de la marge et la compétitivité tarifaire
- L'argumentaire commercial en cohérence avec ses segments
- L'emploi de la méthode SONCASE pour bâtir les argumentaires et anticiper les objections
- Technique de prospection

Troisième jour
- Argumenter sa politique commerciale
- Mise en situation pour défendre la politique commerciale de l'entreprise
- Elaboration du plan d'actions commerciales PAC
- Calibrage séquentiel dans le temps et priorisation des étapes clés
- Définition des objectifs quantitatifs et qualitatifs
- Définition des objectifs qualitatifs : satisfaction client, fidélisation, indicateur de notoriété, volume fréquentation site web, ...
- Définition des objectifs quantitatifs : nombre de contacts pris, nombre de rdv commerciaux, nb de devis édités, nb de commandes effectives, volume de CA...

Quatrième et cinquième jour
- Ajustement et calibrage des objectifs
- Retour des travaux collectifs sur le tableau de bord de suivi des indicateurs de performance commerciale
- Analyse collective, ajustement et recalibrage des objectifs au plus proche de la réalité de l'activité commerciale

Sixieme jour : Bilan commercial et axes d'amélioration
- Présentation du parcours accompli et de la montée en compétences et acquisition méthodologique effective

Profils :

- Tout dirigeant en contact avec la clientèle, agents commerciaux, vendeurs, conseillers clientèle

Pre-requis :

- Aucun pré-requis nécessaire pour cette formation

Attendu :

- Attestation de formation

Modalités / Moyens :

- Formation en présentiel
- Pédagogie active-interrogative
- Entraînements, mises en situation
- Suivi conseil « post-formation » de 60 jours

Modalités d'évaluation :

- Evaluation des acquis par questionnaire

Format d'intervention :

- Formation en entreprise
- Session collective
- Formation individualisée

Délai d'accès :

- 1 mois

Tarif :

- Inter 350€ / jour et par stagiaire
- Intra 1600€ / jour
- Formation à la carte possible

Votre contact :

Pascal Dupuy

pascal.dupuy@agileos.fr

06 73 84 58 71

Si vous présentez une situation de handicap nécessitant un aménagement spécifique, merci de contacter votre interlocuteur ci-dessus.

- Mise en situation pour défendre le plan d'actions commerciales mis en œuvre et les retours mesurés expérimentés
- Débriefing, commentaire d'expert, retour, échange pour ajustement, conseil et recommandation
- Evaluation des acquis

Toutes nos formations peuvent être personnalisées après analyse de vos besoins. N'hésitez pas à nous contacter pour obtenir un devis gratuit.