VENTE - COMMUNICATION | COMMERCIAL

Maitriser les fondamentaux de la fonction commerciale

Maîtriser les fondamentaux de la vente pour accroître son chiffre d'affaires.

Durée : 3 jours **Déroulement :** Présentiel

Objectifs :

- Établir un plan de développement ou de prospection.

- Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés.

- Maîtriser son image professionnelle sur les réseaux sociaux

- Réussir l'entretien de vente pour augmenter le CA et fidéliser ses clients.

- Pérenniser la relation avec le client après la vente

Programme :

15 jours avant la formation, questionnaire de positionnement

1. La stratégie marketing en btob – 3.5h
- Focus sur le marché de l'entreprise et cartographie des acteurs
- Le positionnement marché

2. Prospecter de nouveaux clients et obtenir des rendez-vous qualifiés – 7h
- Par téléphone
- Organiser ses opérations de téléprospection
- Qualifier ses interlocuteurs
- Franchir les différents barrages
- Accrocher l'intérêt de l'interlocuteur
- Par Linkedin
- Améliorer sa visibilité grâce à son profil
- Trouver ses cibles clients
- Démarcher des prospects en ligne

3. Réussir son entretien de vente et capter l'intérêt – 7h
- Réussir le premier contact
- Questionner pour comprendre les besoins
- Rebondir sur les objections
- Argumenter pour convaincre
- Conclure positivement l'entretien

4. Consolider la relation avec le client – 3.5h
- Rester dans le paysage du client après la vente
- Fidéliser le client
- Evaluation des acquis
- Evaluation de la formation

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

Profils :

Dirigeants - Commerciaux

Pre-requis :

Aucun pré-requis nécessaire pour cette formation

Attendu :

Attestation de formation

Modalités / Moyens :

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

Modalités d'évaluation :

- Analyse des besoins et positionnement
- Evaluation des acquis par questionnaire
- Enquête de satisfaction à chaud et à froid

Format d'intervention :

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

Délai d'accès :

1 mois

Tarif :

3600€

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.