



VENTE - COMMUNICATION | COMMERCIAL

## Maitriser les fondamentaux de la fonction commerciale

***Maitriser 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

### 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](mailto: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.*

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