



FORMATION

Techniques Commerciales
S'ORGANISER & VENDRE

PUBLIC Tout public
Salariés & Demandeurs d'emplois

DURÉE BOOST 5 jours
7h par jour



OBJECTIF.....

Être commercialement opérationnel pour son entreprise et capable de collecter des informations sur sa cible et son environnement pour concevoir son plan d'actions commercial. Assurer la responsabilité de sa hiérarchie, gérer et développer son portefeuille client, prospecter, mener des négociations commerciales dans ses différentes étapes (élaboration, proposition, discussion, conclusion de la vente). Devenir itinérant B to B ou B to C.



PROGRAMME

● Jour 1 Concevoir un plan d'action opérationnel

Analyser le plan d'action de la direction commerciale• Analyser son secteur d'intervention et son portefeuille clients• Définir la cible à atteindre et les actions à mener• Utiliser les technologies d'information et de communication

● Jour 2 Mettre en oeuvre une démarche de prospection

Choisir et planifier les actions à mettre en oeuvre• Recueillir et analyser des informations sur les entreprises• Mener des actions de prospection• Suivre et évaluer les actions de prospection• Communiquer pour mieux vendre

● Jour 3 Négocier et suivre une vente

Conduire un entretien de vente• Développer un argumentaire et gérer les objections• Réaliser une étude technique complémentaire• Effectuer le suivi de la vente• Collaborer à la rédaction du contrat de vente et appliquer la réglementation• Faire face aux stratégies et tactiques des acheteurs

● Jour 4 Gérer un portefeuille client

Assurer une veille commerciale sur son secteur• Fidéliser et développer ses comptes clients• Optimiser son portefeuille clients : orienter son action• Gestion financière, calculs commerciaux et statistiques

● Jour 5 Développer sa maîtrise professionnelle

Exercice écrit et oral d'un projet d'action commercial
Evaluation professionnelle en simulation d'entreprise

Nous consulter pour les demandes de tarifs et prises en charge



DATES

07 au 11 Décembre 2015



11 au 15 Janvier 2016



1 au 05 Février 2016



07 au 11 Mars 2016



INSCRIPTIONS

contact@stephaniedordain.com

06 95 59 95 42

www.carandcom.com

PRISE EN CHARGE PAR VOTRE OPCA OU PAR VOTRE CPF - NUMÉRO CENTRE DE FORMATION 72 64 03 878