



AMÉLIORER SON EFFICACITÉ COMMERCIALE

OBJECTIF(S) DE LA FORMATION:

S'approprier des concepts et bonnes pratiques pour optimiser son organisation au quotidien afin d'être plus efficient commercialement.



PUBLIC:

Commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs commerciaux, conseillers commerciaux et toutes celles et ceux qui souhaitent perfectionner ou développer leurs compétences pour évoluer vers une fonction commerciale.

PRÉREQUIS:

Aucun diplôme ou certification n'est requis pour suivre cette formation. Toutefois, une expérience dans les fonctions commerciales citées précédemment est demandée au candidat.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES:

- Optimiser son organisation pour définir un plan d'action commerciale opérationnel et performant
- Améliorer la qualité de sa prospection pour augmenter ses ventes
- Commercialiser une nouvelle offre en élaborant des outils d'aide à la vente



MOYENS & MÉTHODES:

Cette formation fait appel aux pédagogies telles que : inductive, démonstrative, interrogative et réflexive. Afin de rendre cette formation plus proche de la réalité professionnelle, le stagiaire fournira des cas concrets d'échanges écrits avec ses prospects et clients en ayant pris soin de flouter les noms et raisons sociales.

MODALITÉS D'ÉVALUATION:

- Grille de positionnement sur la maîtrise des concepts commerciaux et marketing de cette formation.
- Quizz sur des simulations de mises en situation.
- Questionnaire d'évaluation des indicateurs d'efficacité commerciale.
- Feedback sur appels réels.
- Grilles d'analyse réflexive sur des actions commerciales clés.

SANCTION DE LA FORMATION:

Certificat de réalisation



DURÉE & MODALITÉS D'ORGANISATION:

3 journées de 7 heures soit 21 heures, espacées d'une à deux semaines. A adapter en fonction des compétences à acquérir.

DÉLAI D'ACCÈS:

Selon le calendrier en cours, merci de prendre contact avec nos services.

PROGRAMME DE FORMATION



AMÉLIORER SON EFFICACITÉ COMMERCIALE



NOMBRE DE PARTICIPANT(E)S MINIMUM ET MAXIMUM:

de 2 personnes minimum à 10 personnes maximum

INTERVENANT(E)S:

Expert(e)s métiers du domaine professionnel



DATES:

À définir

LIEU:

À définir

COÛT:

Nous contacter



CONTENU:

Optimiser son organisation commerciale

- Connaître sa cible (persona, marché ...)
- Segmenter sa clientèle
- Élaborer un plan d'action commercial opérationnel
- Organiser ses plans de tournées, son planning hebdomadaire
- Utiliser des outils de suivi des actions commerciales

Améliorer sa prospection et son taux de signature

- Maîtriser et utiliser les techniques de vente adaptées à son interlocuteur
- Concevoir un Elevator Pitch convaincant
- Prendre des rendez-vous qualifiés
- Utiliser la recommandation pour développer ses ventes
- Être pro-actifs dans les réseaux professionnels
- Promouvoir son offre sur les réseaux sociaux et sur Internet

Commercialiser une nouvelle offre

- Définir et valider sa cible
- Se fixer des objectifs SMART
- Construire l'argumentaire de la nouvelle offre
- Concevoir des outils d'aide à la vente



ACCESSIBILITÉ:

Accessibilité aux personnes en situation de handicap conformément à la réglementation (Loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées / Articles D. 5211-1 et suivants du code du travail), KODEVELOP peut proposer des aménagements pédagogiques et/ou ergonomiques. Merci de contacter notre référente handicap.

CONTACTS:

Accueil : 05 86 30 08 32 - contact@kodevelop.fr

Responsable de formation et référente handicap : Karine FARINEAU - 06 14 83 90 17 - karine@kodevelop.fr