

MENER UN ENTRETIEN COMMERCIAL EFFICACE

INTER

OBJECTIFS

Améliorer son efficacité commerciale par l'acquisition des techniques de vente
Conduire un entretien de vente
Organiser son activité commerciale

PRE-REQUIS

Expérience commerciale souhaitable

PUBLIC CIBLE

Commerciaux, technico-commerciaux, assistants commerciaux, chargés de relation client

PROGRAMME

La préparation de son activité commerciale (Action et organisation commerciale)

Les missions du vendeur et leurs implications

La préparation de la visite client, étape indispensable de la réussite à long terme

Connaître les concurrents et acteurs du secteur

Organiser les bases de la prospection. Gérer son temps et maîtriser son activité : priorité, organisation des tournées, mise en place et utilisation d'un tableau de bord, les ratios de l'activité

Analyser son portefeuille client

Les grandes étapes de la vente en opérations gagnantes (Vendre plus et mieux)

Réussir sa prise de contact

Découvrir l'entreprise et les attentes du client

Les phases de la vente

Les bases de l'argumentation, la négociation et le traitement des objections

Conclure et verrouiller positivement une vente

L'analyse des phases de vente en face à face

La fidélisation du client

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

Personne concernée	A préciser
Durée	3 jours, soit 21 heures
Calendrier	Les 16, 20 et 27 Mai 2019
Horaires	De 9 H 00 à 12 H 30 et de 13 H 30 à 17 H 00
Lieu	CCI FORMATION DIJON
Coût	1 080 € net de taxe par personne

www.formation.bycci.fr

⇒ CONDITIONS D'INSCRIPTION

Offre valable pour les dates prévisionnelles indiquées.
Ouverture sous réserve d'un nombre suffisant de participants.
Documentation pédagogique comprise – Repas non inclus

⇒ EVALUATION DES CONNAISSANCES

L'évaluation sera assurée tout au long de la formation par des exercices d'application sur les thèmes abordés.

⇒ METHODES PEDAGOGIQUES

La pédagogie, active et participative, favorisera les échanges entre participants.
La formation sera placée sous la responsabilité d'un intervenant, alliant expérience professionnelle et compétences pédagogiques

⇒ FORMATEUR

Partenaire formateur spécialisé dans le développement commercial et la relation client.

⇒ EVALUATION

Une attestation de formation sur l'acquisition des connaissances sera remise aux stagiaires en fin de formation.

Un questionnaire de satisfaction remis aux stagiaires en fin de stage leur permet d'évaluer à chaud la formation, l'atteinte des objectifs, l'approche pédagogique de l'animateur.

⇒ VOTRE CONSEILLERE FORMATION

Virginie DETOUILLO (Dijon) :

03 80 19 10 95

virginie.detouillon@cci21.fr

Alexia LEFEVRE (Beaune) :

03 80 25 94 56

alexia.lefevre@cci21.fr