

FORMATION VENTE : PERFECTIONNEMENT COMMERCIAL - NÉGOCIATION

Dynamiser sa prospection

VNT.08

PUBLIC CONCERNÉ

- Commerciaux Grands Comptes
- Commerciaux Seniors, Juniors
- Vendeurs itinérants
- Collaborateurs commerciaux

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- La démarche pédagogique permet d'amener les participants à découvrir par eux-mêmes les bonnes méthodes et les bons comportements
- Apports théoriques et pratiques
- Échanges interactifs
- Tests
- Coaching collectif et/ou individuel pour approfondir et diminuer, ou résoudre, les freins

FORMATION INTRA

Prix HT par Jour : 1390€
Durée conseillée : 2 jours
Participants : 8

FORMATION INTER

Prix HT par session : 1020€
Durée : 2 jours
Dates des sessions :
19/10/2010 - 20/10/2010

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Amener les commerciaux à avoir une activité plus centrée sur la prospection
- Développer le portefeuille client
- Renforcer l'impact des propositions commerciales
- Améliorer son taux de transformation

PRÉ-REQUIS

- Exercer une activité commerciale

PROGRAMME

• 1er temps : Se motiver sur l'activité de prospection

Tester son assertivité
Tester sa propension à prospecter
Analyser et surmonter son stress et ses éventuels freins

• 2ème temps : Développer la prospection

La conquête de nouveaux clients
Organiser et planifier son action
Savoir développer un réseau pour une approche proactive/push

• 3ème temps : Optimiser l'impact des propositions

Structurer son argumentaire
Défendre oralement sa proposition commerciale
Assurer un suivi rigoureux des contacts

CENTRE NATIONAL DE LA FORMATION - CONSEIL EN ENTREPRISE CNF - CE
38 RUE DES MATHURINS PARIS - AGENCE DE MARNE LA VALLEE : 01.64.21.09.94
Internet : www.cnfce.com E-mail : info@cnfce.com - FAX : 01.64.72.03.69