

La préparation et l'organisation de son acte de vente

Durée : 1 jour / 7 h

Tarifs : groupe 970 €

Modalité de déroulement : Présentiel

Utilité de la formation

Une bonne préparation est la clé de la réussite !

Objectifs de la formation

Construire sa boîte à outils pour une aisance maximum lors de ses démarches commerciales

Objectifs pédagogiques

- Mettre en place des outils pour préparer et optimiser sa prospection commerciale
- Disposer d'atouts pour une bonne relation commerciale
- Maîtriser les différentes étapes d'un entretien et améliorer sa relation commerciale

Principaux contenus pédagogiques

- Le métier de formateur et sa mission commerciale, la posture du commercial et son organisation
- Les outils nécessaires à la prospection : présentation en quelques mots, fiche prospect, suivi, book commercial, le téléphone au cœur de votre métier
- La maîtrise d'un entretien : prise de contact, écoute active, reformulation, argumentation

Méthodes et moyens pédagogiques

Apports théoriques

Travaux de groupe et personnels : créer ses propres outils

Simulations : posture et présentation commerciale

Méthodologie d'évaluation

Quiz

Exercices

Outils finalisés

Tarifications spécifiques

Cette formation peut être personnalisée aux besoins évalués avec le commanditaire

Intervenant·e

- MOREAU Martine
- mmoreau@gtdechets.fr
- 06.83.93.54.17

Publics concernés

Pré-requis

Niveau V (BEP/CAP) minimum

Public

Toute personne en lien avec la commercialisation

Nombre de participants

5 minimum et 10 maximum

Type de formation

Inter, Intra

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Renseignements pris en amont sur les handicaps présents, dans le but si possible de s'adapter

Lieux

A définir

Dates de début et fin

A définir