

Formation Commercial : Approfondissement

| | |
|---|---|
| Durée : | 2 jours |
| Public : | Actifs de tous secteurs souhaitant s'orienter vers la gestion commerciale et la vente |
| Pré-requis : | Avoir une expérience minimum en entreprise de 2 ans |
| Objectifs : | Se préparer au métier de commercial - Découvrir les techniques de vente - Comprendre les attentes des clients |
| Sanction : | Attestation de fin de stage mentionnant le résultat des acquis |
| Taux de retour à l'emploi: | Aucune donnée disponible |
| Référence: | COM100163-F |
| Note de satisfaction des participants: | Pas de données disponibles |

Gérer la relation client et la communication

- Utiliser des outils CRM
- Noter un maximum d'informations
- Assurer le suivi client/prospect
- Répondre aux demandes
- Fidéliser

Atelier : commenter des fiches clients dans des CRM - Recenser les informations essentielles pour son entreprise

Approfondissement

Faire ses premiers pas sur des marchés d'ampleur

- Identifier les clients potentiellement importants de son entreprise
- Identifier les attentes en terme de services
- Attitude à avoir

Atelier pratique : lister les comptes clefs pour son entreprise

Répondre aux appels d'offres

- Qu'est-ce qu'un appel d'offres ?
- Les plateformes d'appels d'offres
- Les outils de détection
- La décision de réponse
- Les documents administratifs
- L'offre technique
- La remise

La soutenance
La négociation
L'attribution

Méthodologie commerciale

Identifier les produits
Identifier les clients
Déterminer les cibles privilégiées et les comptes clefs
Déterminer le CAP
Construire son argumentaire SONCAS
Créer un scénario de prospection
Répondre à une demande ou un marché
Préparer ses entretiens de vente
Préparer la négociation
Conclure la vente
Identifier les risques
S'informer sur les clauses clefs d'un contrat
Réceptionner des commandes
Tirer les conséquences d'un échec
Créer des scénarios pour fidéliser son contact

Atelier pratique : mise en oeuvre de la méthodologie