



A noter :

Utilisation d'une méthode efficace et innovante, respectueuse du client et créatrice de motivation pour les commerciaux.

Objectifs

Maîtriser les fondamentaux de la vente et de la démarche commerciale dans son ensemble. Augmenter ses performances commerciales grâce à des outils adaptés.

Public

Futurs commerciaux ou vendeurs débutants
Commerciaux souhaitant orienter différemment leurs techniques de vente
Techniciens ou ingénieurs amenés à avoir des fonctions commerciales
Toute personne souhaitant acquérir et/ou développer les bons réflexes pour devenir plus efficace et plus performant dans le domaine de la vente.

Formateur

Le formateur possède plus de 25 années d'expérience en formation de commerciaux et cohésion d'équipes commerciales

Prérequis

Pas de prérequis spécifiques

Nos sessions 2021

15 mars 2021
19 octobre 2021
Annecy-le-Vieux ou Thyez

Horaires

8h30 – 12h00, 13h00 – 16h30

Contact

Joëlle BLANC
04 50 64 12 09
jblanc@poleformation74.com

Durée : 1 jour – 7h

Tarif : 310 € HT/pers

Formation en présentiel – 3 à 8 personnes

Réf : GEVT33

Éléments du Programme

Rédiger ses propositions commerciales

- Identifier les attentes des clients qui reçoivent une proposition commerciale
- Lister les vrais points-clés à faire apparaître dans la proposition
- Savoir négocier avec des acheteurs professionnels

Méthodes pédagogiques

Moyens pédagogiques : Remise de nombreux supports (trame de PAC, guide méthodologique « vendre par la confiance »)

Méthode pédagogique : Jeux de rôles et mises en situation

Formation accessible aux personnes en situation de handicap, accompagnement par le référent handicap AFPI

Evaluation – Validation : Evaluations lors des exercices d'application

Attestation de fin de formation, questionnaire de satisfaction