

Durée : 1 jours– 7h

Tarif : 310 € HT/pers

Formation en présentiel – 3 à 8 personnes

Réf : GEVT34



A noter :

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

Objectifs

Maitriser 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 pour 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

23 mars 2021

26 octobre 2021

Annecy-le-Vieux ou Thyez

Horaires

8h30 – 12h00, 13h00 – 16h30

Contact

Joëlle BLANC

04 50 64 12 09

jblanc@poleformation74.com

Éléments du Programme

Construire son plan d'action commerciale

- Le PAC : feuille de route de l'entreprise
- Créer ses propres outils de diagnostic commercial
- Evaluer les axes de développement commercial prioritaires pour son entreprise
- Les approches marketing : Marketing Direct, publicitaire, évènementiel.

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