

DEVELOPPER SON ACTIVITE COMMERCIALE AVEC EFFICACITE

Objectifs

- Développer votre vision stratégique
- Maîtriser les techniques de présentation et communication
- Optimiser votre présence en ligne
- Cultiver une culture client solide

Contenu pédagogique

INTRODUCTION

Tour de table : présentation des participants, des besoins, rappels des objectifs

1. Vision et stratégie – Impulser sa démarche commerciale

Construction du plan d'actions commerciales

- Elaborer son plan d'actions commerciales en alignement avec sa vision
- Déterminer ses cibles prioritaires pour maximiser l'efficacité de sa stratégie commerciale

2. Maîtriser les techniques de présentation et de communication

Le pitch commercial : une présentation commerciale de poche

- Réaliser une présentation concise et percutante de son activité en 45s
- Utiliser les mots adaptés aux différentes situations pour une communication efficace
- Equilibrer le fond et la forme de sa présentation

Elaborer un plan de prospection

- Etablir un plan de prospection structuré et adapté à son activité
- Mettre en place des systèmes de prospection efficaces pour une action commerciale optimisée

Elaborer un plan de communication : Faites remarquer et reconnaître avec une communication !

- Elaborer un plan de communication cohérent avec ses objectifs activité
- Sélectionner les bons systèmes de communication pour atteindre sa cible optimisée
- Définir le volume et la fréquence de sa communication pour une visibilité optimale

3. Maîtriser les techniques de ventes

Entretien de vente : vendez en restant authentique

- Mener un entretien commercial en identifiant les besoins de l'interlocuteur
- Finaliser l'entretien dans une approche collaborative pour une vente réussie

Le phoning : décrochez de nouvelles opportunités

- Elaborer un plan de phoning efficace
- Conduire un entretien téléphonique en utilisant les bonnes techniques de ventes
- Déterminer le volume et la fréquence des appels nécessaires pour atteindre ses objectifs

Salon professionnel : soyez visible !

- Organiser et rentabiliser sa participation à un salon professionnel
- Communiquer efficacement avant, pendant et après le salon pour maximiser les opportunités commerciales
- Accueillir et échanger avec aisance, avec les visiteurs pour des contacts qualifiés

4. Maîtriser les techniques de ventes

A la conquête du contact direct : le porte-à porte, la simplicité qui ouvre des opportunités

- Etablir un plan de prospection en porte-à-porte
- Mener un entretien en porte-à-porte de manière efficace
- Déterminer le volume et la fréquence des visites nécessaires pour le développement de son activité

Appel d'offres : 40% prix, 60% technique, 100% commercial

- Identifier et traiter les appels d'offres pertinentes pour son activité

Construire un dossier d'appel d'offres techniquement et commercialement convaincant

- Améliorer son taux de réussite aux appels d'offres

Dominez le digital : optimisez votre présence en ligne !

- Optimisez son profil LinkedIn en mettant en avant les informations pertinentes
- Utiliser les fonctionnalités de LinkedIn pour développer son réseau et générer des contacts commerciaux
- Développer des relations presse

Durée : 5 jours (35 h)

(durée indicative & ajustable en fonction des besoins)

Public Visé :

- Tous les managers, commerciaux ou les futurs managers commerciaux, les directeurs de marketing, chefs de ventes, dirigeants d'entreprise

Pré requis : Aucun

Lieu & dates 2024 :

Saint Paul
Les 1^{er}, 2, 15, 16 fev et 1^{er} mars
Les 12, 13, 26, 27 août et 9 sept
(inscriptions toute l'année)

Limite d'effectif :

4 à 8 personnes

INTER : 2 350 € (net de taxes) /personne

INTRA : nous consulter

Accessibilité :

Nos locaux ne sont pas accessibles PMR.
En cas de handicap, notre référent handicap met tout en œuvre pour trouver la solution la plus adaptée à votre situation.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Présentation interactive à l'aide de diapositives animées type PowerPoint
- Exposés théoriques / Etude de cas concrets
- ordinateur portable équipé du pack Office
- Supports de cours envoyés par mail en fin formation

Dispositifs de suivi & exécution de la formation

Feuille d'émargement par demi-journée

Formateur pressenti

Eve D.
Experte passionnée de l'univers commercial avec plus de 27 ans d'expérience professionnelle et une double compétence commerciale et management.

Mise à jour le 10/11/2023

Modalités pédagogiques

Présentiel	Distanciel
OUI	NON

Modalités d'accès & délais d'accès

- ▶ Toutes nos sessions se déclinent en INTER ou INTRA entreprise (sur demande)
- ▶ Inscription toute l'année. Nous vous proposerons des dates de formation le plus tôt possible (en fonction de la période souhaitée, en fonction de vos disponibilités et de celles du formateur pressenti).

Modalités d'évaluation :

▶ Avant la formation :

Recueil des attentes des participants/entreprise
Recueil des besoins et de cadrage avec le commanditaire

▶ Pendant la formation :

Questionnement tout au long de la formation
Bilan commun le dernier jour
Evaluation de la formation peut se faire sous forme de tests, QCM, quizz mais aussi des études de cas, des mises en situation pour mesurer l'atteinte des objectifs
Évaluation à chaud sur le niveau de satisfaction des participant/e/s

▶ Après la formation :

Evaluation à froid à + 3 mois

Taux de satisfaction : NC

INSCRIPTIONS & INFORMATIONS :

☎ 02 62 74 66 52

✉ info@azotformation.com

Siège soc : 39, rue Ary & Marius Leblond, 97460 Saint Paul
SIRET n°502 059 769 00054
APE : 8559A
N° déclaration activité : 98.97.03232.97
CFA n° UAI : 9741772H

