

Développer son activité commerciale avec efficacité

Objectifs

- Développer votre vision stratégique
- Maîtriser les techniques de présentation et communication
- Optimisez votre présence en ligne
- Cultivez 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 pour prospecter avec succès

- Etablir un plan de prospection structuré et adapté à son activité
- Mettre en place des systèmes de prospection efficaces pour une action commerciale optimisée
- Déterminer le volume et la fréquence des actions commerciales nécessaires

Elaborer un plan de communication : Faites-vous remarquer et reconnaitre avec communication !

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

3 – Maîtriser les techniques de vente

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 vente
- 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 – Optimiser sa prospection commerciale

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 pertinents pour son activité

Durée : 5 jours (35h)

(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 prérequis

Lieu & dates 2023 :

Saint Paul
Du 31 juillet au 4 août 2023
Du 11 au 15 septembre 2023
(Inscription toute l'année)

Limite d'effectif :

De : 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
- Supports de cours envoyés par mail en fin formation

Dispositifs de suivi & exécution de la formation

Feuille d'émergence 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 20/06/2023

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



- 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 !
- Optimiser 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

5 – Cultiver une approche commerciale transversale

Culture client : Ensemble, cultivons la réussite commerciale !

- Contribuer au développement commercial de son entreprise en identifiant des opportunités commerciales
- Mettre en œuvre des actions commerciales dans son quotidien pour renforcer la démarche commerciale de l'entreprise

6 – Partager et s'enrichir mutuellement

Co-développement : Partager et s'enrichir mutuellement

- Pratiquer la méthode de co-développement pour échanger sur les enjeux commerciaux du moment
- Exprimer et faire exprimer des actions d'optimisation commerciale pour améliorer les performances individuelles et collectives

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

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

