

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET ACQUISITION CLIENTS

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Savoir animer une action commerciale pour dynamiser les ventes
- Maîtriser les techniques de vente et de persuasion
- Développer son portefeuille clients et conquérir de nouveaux prospects
- Améliorer la performance commerciale et fidéliser la clientèle

PUBLIC CONCERNÉ

- Salariés CDD, CDI
- travailleurs indépendants,
- chefs d'entreprise et demandeurs d'emploi,
- *Accessible aux personnes en situation de handicap ou ayant des difficultés d'apprentissage*

PRÉREQUIS

Connaissance de base et 1ère expérience en vente évaluée en fonction du test de positionnement

CONTENU

chapitre 1 : Les fondamentaux de l'animation commerciale

Techniques pour capter et retenir l'attention des clients

Comment créer une animation percutante et génératrice de contacts ?

chapitre 2 : Développer une force de vente performante

Gérer les objections et conclure efficacement une vente

La relation client et du suivi commercial

chapitre 3 : Stratégies de prospection et acquisition de nouveaux clients

Identifier et cibler ses prospects

Mettre en place des actions de prospection efficaces (terrain, réseau, digital)

Transformer un contact en opportunité commerciale

chapitre 4 : Construire un plan d'action commercial avec les indicateurs de performances

Construire un plan d'action commercial

Outils et techniques pour analyser les ventes et ajuster les actions

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Mettre en place une animation commerciale attractive pour capter l'attention des clients et générer des ventes.
- Maîtriser les étapes clés du cycle de vente pour convaincre, conclure et fidéliser.
- Mettre en œuvre une stratégie de prospection pour développer son portefeuille clients.
- Suivre et analyser les indicateurs de performance commerciale.

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :

Exercices pratiques

Modalités d'évaluation :

Questionnaire de positionnement

Quizz des acquis avant et après la formation

Cas pratiques durant la formation

Questionnaire de satisfaction à chaud

Questionnaire de satisfaction à froid à 1 mois

DURÉE

format court (2 j) ou
format avancé (8 j)
autre durée possible sur
demande

LIEU

sur site ou en salle de formation
Sacrés Français (Aix en Provence) ou
en salle de formation extérieure
au choix du client

MOYENS HUMAINS

Consultant formateur en animation commerciale
25 ans d'expérience professionnelle

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance théorie/pratique
Approche participative avec les participants
Travaux pratiques supervisés pour mesurer la progression

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Présentation interactive avec slide et exemples illustrés. Ateliers collaboratifs. Analyse de cas concrets adaptés aux besoins des participants

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation (cas pratiques, Quizz)

Les cas pratiques et mises en situation seront adaptés au secteur d'activité des participants (industrie, BTP, production, etc.)

Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

Présentation projetée, travail sur ordinateur portable personnel

Supports documentaires et multimédias, outils collaboratifs et ressources sites web spécialisés.

Fiches mémos mises à disposition par mail et/ou dans logiciel formation à la fin de la formation

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Notre organisme s'assure que la formation proposée puisse être accessible aux personnes en situation de handicap ou ayant des difficultés d'apprentissage. Des aménagements sont prévus pour que la formation puisse être suivie quel que soit votre handicap.

Pour cela, nous disposons d'un référent handicap que vous pourrez contacter à l'adresse suivante : contact@sacres-francais.com ou au 06 58 49 78 47 (Olivier Robert) afin d'anticiper ensemble les aménagements éventuels à mettre en oeuvre pour favoriser la réussite de votre parcours.

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

Entrée en formation après entretien, recueil de besoins et test de positionnement

Se présenter en formation avec un ordinateur portable personnel

Délai moyen d'entrée en formation entre 15 jours et 1 mois

EFFECTIF

minimum 1
participant

TARIF

à partir de 780 €/j net de TVA (TTC)
(tarif ajusté selon la durée, le nombre de participants et les modalités choisies. Devis personnalisé sur demande sous 48h.)

Ce programme peut être adapté en durée, contenu et modalités selon vos besoins.