Plans d'actions et négociations commerciales

Domaine : Achats / Ventes

Réf. : 2533AV

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Obtenir chez vos clients et prospects de nouveaux marchés correspondant bien au choix stratégique de votre entreprise et construire un plan d'actions commerciales pour chacun des commerciaux

PRÉ-REQUIS

Aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Moyens pédagogiques : Alternance entre théorie et exercices pratiques. Un support de cours adapté remis à chaque participant. Salle de cours équipée / connexion internet / matériels de projection / Tableaux / Paper Board.

Modalités d'évaluation : Evaluation au fur et à mesure des exercices pratiques / Questionnaire de satisfaction / Attestation de stage / Evaluation sommative par le formateur sur 5 questions.

Formation en présentiel : A l'aide de l'application EDUSIGN, les stagiaires ont un accès afin d'émarger pendant la formation et de répondre à une opinion qualité lors de la fin de la formation.

Formation en distanciel : A l'aide d'un logiciel, les stagiaires interagissent entre eux et avec le formateur / Accès à l'environnement d'apprentissage (supports,...)et aux preuves de suivi (émargements, évaluation,opinion qualité...) via la plateforme Edusign / Convocation avec lien de connexion.

CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

Contenu et déroulement

Un ou plusieurs tests de personnalité sont transmis en amont de la formation via un lien internet.

DÈFINIR LES OBJECTIFS, LES CIBLES, LES MARCHES -> Etablir une liste des clients potentiels -> Suivre régulièrement les prospects

ORGANISATION A METTRE EN PLACE POUR TOUTES LES CIBLES SELECTIONNEES -> Les 4 mots clés d'une bonne organisation -> Anticiper, hiérarchiser, planifier, contrôler -> Les visites -> La gestion de votre temps et de vos priorités -> Qui fait quoi ? et comment ?

ANALYSE DES BESOINS PAR LA MÈTHODE DE l'ECOUTE ACTIVE -> Mieux se connaître pour mieux négocier -> Savoir justifier et défendre votre marge -> Exploiter un entretien avec un non décideur

Méthode pédagogique

Salles de cours équipées de : matériels de projection -Tableaux -Caméra. Alternance de théorie et jeux de rôle à partir d'exemple du quotidien ou vécu. Validation au fur et à mesure des différentes mises en situation. Un support de cours personnalisé est remis à chaque participant. Un bilan détaillé suit chaque action de formation.

Fiche mise à jour le 19/04/2024

PUBLIC CONCERNÉ

Les commerciaux

DURÉE ET DATES

-Durée :
2 journées soit 14 heures

-Délai d'accès :
Réponse par mail dans les 72h.
En inter : inscription à la prochaine session suivant le nombre de places disponibles.
En intra et en individuel : en fonction du planning déterminé par le client.

-Dates des inter-entreprises :
Nous contacter
.En Intra ou Individuel :
Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

Nous consulter

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?
02 32 74 56 94 Numéro unique d'appel

NOS CERTIFICATIONS

© FORCE 7 Formation / Conseil / Coaching - Tous droits de reproduction réservés - contact@force7-formation.fr