

MODULE COMMERCIAL	
1) Préparation et articulation d'un rendez-vous réussi	
Objectifs :	Cible :
<ul style="list-style-type: none"> - Prendre du recul sur ses pratiques commerciales - Maîtriser les étapes de la vente, de la connaissance client à la conclusion - Mettre en place un objectif d'amélioration 	<ul style="list-style-type: none"> - Responsable commerciaux - Commerciaux terrain - Dirigeant
Durée : 3 jours	
Méthode pédagogique :	
<ul style="list-style-type: none"> - 2 journée en groupe de 4 à 6, alternance principe et cas pratiques - 1 journée pratique sur le terrain en individuel 	
Contenu :	
1. Prendre du recul sur ses pratiques commerciales	
<ul style="list-style-type: none"> - Pourquoi se connaître - Notre perception de ce qui nous entoure - Notre qualité de communication - Maîtriser la présentation de son entreprise et ses arguments <ul style="list-style-type: none"> - Utilisation et appropriation des outils : sur la base d'outils de l'entreprise - Les informations clés à collecter : son marché, ses clients, ses produits - La maîtrise de ses argumentaires - La préparation des contre-objections 	
2. Maîtriser les étapes de la vente, de la connaissance client à la conclusion	
<ul style="list-style-type: none"> - Contexte et rôle du vendeur - Etapes d'une visite efficace <ul style="list-style-type: none"> • La veille : La préparation • Le Jour : <ul style="list-style-type: none"> - Avant l'entretien - L'entretien : les 5 étapes à ne pas manquer - Le compte rendu de visite : d'abord utile au vendeur... et auto-analyse - Training et définition pour chacun de son axe majeur d'amélioration 	
3. Mettre en place 1 objectif d'amélioration	
<ul style="list-style-type: none"> - Envoi d'un plan de 1 journée de visites mixant au maximum les différents clients ou prospects - Training avant de débiter sur la présentation de l'entreprise et des objectifs de visite - Accompagnement et debrief sur chaque visite de la journée 	
Prix HT:	
<ul style="list-style-type: none"> - 1 600€ HT les 2 jours pour le groupe - 600,00€ HT la journée pratique, par personne 	