

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