

DUREE : 14h

POUR QUI ?

Tout public du domaine commercial

MODALITE DE LA FORMATION :

☒ En présentiel☐ En distanciel

MODALITES D'EVALUATION :

QCM
MISE EN SITUATION

PRIX DE LA FORMATION :

1800 €
Formation sur mesure à la
demande du client

ACCESSIBILITE AUX PSH :

Pour les personnes porteuses
de handicap, n'hésitez à nous
contacter pour échanger
ensemble

LIEU DE LA FORMATION :

A définir avec le client

CONTACT :

Floriane GERVOIS
contact@caragana.fr
06.48.29.77.20

Intitulé : Développer la relation commerciale

Intervenant : Floriane GERVOIS

PREREQUIS

Aucun

OBJECTIFS GENERAUX

- Savoir mettre en place sa démarche de prospection pro-active
- Adopter la bonne posture et communiquer par oral et écrit avec efficacité

MODALITES PEDAGOGIQUES

Apports théoriques, échanges, partage d'expérience, application pratique

PROGRAMME

- 1 – La prospection
 - Comprendre les fondamentaux avant de prospecter : du positionnement de l'entreprise au ciblage
 - Etablir une base de données de contacts et la qualifier
 - Préparer une présentation courte et efficace de ses produits
 - Pratiquer l'écoute active pour comprendre les besoins du prospects - Définir les arguments en fonction des motivations d'achat - Savoir répondre aux objections
 - Structurer sa démarche de prospection et suivre ses contacts et opportunités
- 3 - Communiquer au téléphone de manière professionnelle
 - Les fondamentaux de l'appel téléphonique (verbal, paraverbal, non verbal)
 - Préparer son scénario en fonction de son objectif (relance ou prospection à froid)
- 4 - Concevoir un emailing professionnel
 - Les points clés du contenu

La formation est dispensée toute l'année, contactez-moi
pour envisager la période la plus propice pour vous et vos
équipes