

DUREE :

7h

POUR QUI ?

Commerciaux

MODALITE DE LA FORMATION :

- En présentiel
- En distanciel

MODALITES D'EVALUATION :

Autoévaluation des acquis en amont et en aval de la formation
Evaluation à chaud à l'issue de la formation

PRIX DE LA FORMATION :

800 euros H.T

ACCESSIBILITE AUX PSH :

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

LIEU DE LA FORMATION :

A convenir avec le client

CONTACT :

Bruno GENRE
07 55 59 38 31
bgenre@empreintt.fr

Intitulé : **LA PROSPECTION**Intervenant : **Bruno GENRE**

PREREQUIS

Occuper ou se préparer à occuper une fonction commerciale.

OBJECTIFS GENERAUX

Identifier les facteurs clés de réussite sur son marché.
Développer des compétences de base sur la notion d'étude de marché.
Améliorer ses performances et son taux de transformation lors de la prospection.

MODALITES PEDAGOGIQUES

Support PTT
Auto test
Cas pratiques et mises en situation

PROGRAMME

LA NOTION DE MARCHE
L'ORGANISATION COMMERCIALE
LE RENDEZ-VOUS COMMERCIAL
L'OFFRE COMMERCIALE
LA RELATION CONTRACTUELLE

Formation sur mesure à la demande du client

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