

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