

Objectifs :

- Maîtriser les techniques de commercialisation
- Mettre en œuvre leur commercialisation auprès d'une clientèle affaires

PROGRAMME

Définir sa stratégie de prospection : la phase de préparation qui conditionne le succès

- Définir sa zone de chalandise, ses cibles, sa concurrence,
- Mettre à jour les outils,
- Chercher des opportunités de business,
- Le fichier de prospection

La commercialisation, une affaire d'échanges humains

- Adopter un savoir être commercial,
- Entretenir sa motivation

La prospection et la prise de rendez-vous qualifiés

- La prospection téléphonique,
- Les techniques d'évaluation des besoins et de prise de rendez-vous,
- Suivi de la prospection,
- La prospection directe

Conduite de l'entretien de vente

- Préparation de l'entretien,
- Les phases de l'entretien,
- Rappel des principales règles à adopter en face à face,

LIEU :
Présentiel

DURÉE :
14 heures

VALIDATION :

Remise d'un certificat de réalisation

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

Participative, heuristique, applicative (cas pratiques, exercices, jeux de rôle)

