

## Votre contact

Monsieur Virgile CURTIT  
03 88 35 35 38

## Durée

1 jour  
7 heures

## Public

Chef d'entreprise  
Chargé d'Affaires  
Gestionnaire Commercial  
Commercial

## Prérequis

Aucun

## Effectif

Minimum 6 participants  
Maximum 12 participants

## Moyens pédagogiques et techniques

Décrypter les phases de vente  
Mesurer la persévérance commerciale utile  
Mettre en place des plans d'actions de sa clientèle  
Maîtriser un argumentaire et vocabulaire adaptés  
Négocier la phase « Prix » en approche Gagnant-Gagnant  
Vendre et faire vendre en situation concurrentielle

## Formateur

Chargé de projet et de développement

## Suivi et évaluation

Auto-évaluation régulière des participants par des tests en début, en cours et en fin de formation.  
Evaluation de la qualité de la formation par les participants, analyse de l'atteinte des objectifs.

## CONFORTER LA PERFORMANCE COMMERCIALE DE SON ENTREPRISE – VALIDATION DES PARCOURS

### Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, le stagiaire validera ses capacités de :

- ✓ Acquérir les arguments et le vocabulaire adaptés en chaque circonstance
- ✓ Maîtriser la communication et la gestion des tensions
- ✓ Appliquer les postures de son savoir-être
- ✓ Valoriser son offre et son prix
- ✓ Savoir se différencier face à ses concurrents
- ✓ Réussir l'entretien de vente, pour augmenter le CA en vendant mieux et différemment

### Contenu

#### IDENTIFIER LES ELEMENTS LES FREINS ET BLOCAGES DE SA PRATIQUE

Retour sur la formation « Améliorer la performance commerciale de votre entreprise »

Ce qui a été mis et ce qui n'a pu être mis en pratique

Exercices pratiques de synthèse

Retour et partage d'expérience sur son entreprise

Diagnostic personnel / structurel (les outils)

#### CONSTRUIRE LES REPONSES DYNAMIQUES AUX CONTEXTES RENCONTRES

Retour sur :

Techniques d'approche

Comment développer et valoriser la recommandation

Argumentaire et prise de parole

Présentation de son offre

#### CONSTRUCTION D'UN PLAN D'ACTION DYNAMIQUE ET INDIVIDUALISE

Reprise du diagnostic

Mise en lumière des :

- Outils à utiliser

- Création de support : Plan d'action à long terme / Plan d'action à court terme

