

OBJECTIF(S)

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Découvrir et maîtriser les différentes phases d'accueil et de la vente.
- Lever les a priori négatifs liés à la vente.
- Démontrer la nécessité de vendre et le plaisir que l'on procure à son client.
- Préparation en amont de la vente, définition des niveaux d'objectifs, réussir le premier contact, la force de l'écoute, formulation des propositions adaptées et convaincantes.

DURÉE

1 jour - 7 heures
9h15-12h45//13h30-17h

TARIF NET DE TVA

Tarif tout public : 245 €

EFFECTIF

Présentiel :

Minimum : 5 stagiaires

Maximum : 12 stagiaires

LIEU DE FORMATION

CMA IDF - 92

17 bis rue des Venêts
92000 NANTERRE

CONTACT

Service Formation

TURHAN Silvia
Tél : 01 47 29 43 87
formation.92@cma-idf.fr
www.formation-cma92.fr

PROGRAMME

Préparer et organiser sa prospection

- Connaître le marché sur lequel évolue son entreprise
- Hiérarchiser ses cibles
- Segmenter son portefeuille clients
- Choisir ses moyens de prospection :
 - Approche directe
 - Approche indirecte
 - Réseaux sociaux

Décrocher des rendez-vous, réussir les premiers entretiens et suivre sa prospection

- Du phoning à la prise de rendez-vous (franchir les barrages, accrocher l'intérêt avec un pitch commercial maîtrisé)
- Réussir ses entretiens en face à face (connaître, convaincre, conclure)
- Mise en place d'un plan de prospection

PUBLIC

Tout public et particulièrement les salariés et dirigeants des TPE-PME, et demandeurs d'emploi.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Apports théoriques illustrés de cas pratiques.

ÉVALUATION

Évaluation des acquis à l'entrée et à la sortie de la formation.

PROFIL FORMATEUR

Formateurs qualifiés et expérimentés dans le domaine.

SUIVI ET VALIDATION

Délivrance d'une attestation de fin de formation.
Questionnaires de satisfaction.