



DEVELOPPEMENT COMMERCIAL : LES CLES POUR GAGNER PLUS DE CONTRATS

LES 24 ET 25 JANVIER 2022

PROGRAMME

PARTICIPANTS :

- ✓ Commerciaux,
- ✓ Technico commerciaux,
- ✓ Responsables commerciaux,
- ✓ Managers d'équipe commerciale,
- ✓ Ingénieurs d'affaires

OBJECTIFS :

- ✓ Conduire ses équipes avec réactivité vers la performance commerciale.
- ✓ Savoir manier les outils du pilotage commercial avec souplesse.
- ✓ Maîtriser son temps et son stress de commercial.
- ✓ Prendre le leadership pour faire avancer ses dossiers à enjeux commerciaux.
- ✓ Convaincre ses interlocuteurs à l'oral comme à l'écrit.
- ✓ Augmenter son niveau d'information par une veille commerciale efficace.
- ✓ Construire son plan d'efficacité commercial.

SUPPORT ET PÉDAGOGIE :

- ✓ De nombreuses applications pratiques traitées en groupes pour illustrer les thèmes abordés : exercices, jeux de rôles, échanges et témoignages
- ✓ Formation très opérationnelle organisée autour de réalisations concrètes réutilisables en entreprise

1. Techniques pour vendre plus et mieux

- La préparation de l'entretien
- La phase d'ambiance
- La découverte des motivations
- L'argumentaire de vente: CAB, SONCAS
- Le traitement des objections
- Les techniques de conclusion
- Les ventes complémentaires.

2. Techniques de prospection

- Définition des cibles et des interlocuteurs
- Les étapes de la prospection
- Les questions d'appui
- La raison de l'appel
- L'alternative
- La confortation
- Pour les barrages, la négociation, savoir convaincre.

3. La démarche qualité : clé de la satisfaction client

- Se fixer des objectifs pour chaque client
- Mettre en place une stratégie de relation client
- Développer la qualité de service pour développer les offres
- Véhiculer une image positive de l'entreprise et du service commercial.

4. Les attitudes qui font la différence

- Diagnostiquer son propre savoir-être
- Développer son sens de l'écoute et de l'empathie
- Savoir reformuler les attentes de ses clients
- Inspirer confiance et rassurer ses clients
- Percevoir les besoins énoncés et les besoins cachés
- Expliquer les solutions et les valoriser
- Savoir conclure de façon positive

Durée : 2 jours

Prix : 250 000F HTVA / Pers

Date : 24 et 25 janvier 2022

Lieu : ITTE DAKAR

*L'offre intègre la pause café,
le déjeuner et la location
de la salle de formation.*