

Cycle Commercial : Dynamiser sa force commerciale

Durée: 210 heures

Objectifs: S'imprégner des attitudes fondamentales de la relation commerciale

Acquérir un sens de la présentation et de la vente

Comprendre la segmentation clientèle et les attentes

Garder sa clairvoyance pour ne pas perdre une opportunité

Construire un discours commercial et l'argumenter

Profils: Tout commercial, vendeur, chargé de clientèle, technico commercial, ingénieur d'affaires qui gèrent et développe une clientèle. Cette formation destinée à des commerciaux leur permet d'acquérir des compétences liées à la gestion de leur clientèle de la prospection à la fidélisation, d'accroître leur performance commerciale et de manager les équipes

Méthodes: Alternance entre exposés théoriques et pratiques, mini-sketchs, jeux pédagogiques, mise en situation sous la forme de simulations, exercices et auto diagnostic. Appage avec un accès digital pour booster la pratique.

Prérequis: Gérer un portefeuille client, prospection et fidélisation et disposer d'une expérience en vente B to B ou B to C. Un diplôme de niveau III et une responsabilité dans le secteur de la vente sont nécessaires.

Optimiser la relation-client pour mieux répondre aux attentes de la clientèle et accroître l'activité.

Évaluation: Etude de cas
Multiplier les approches clients pour augmenter le taux de renouvellement des commandes
Situation professionnelle reconstituée
Mettre en place une stratégie de conquête spécifique pour optimiser la relation-client à distance
Apporter une solution gagnant-gagnant face aux litiges clients pour satisfaire chacune des parties

Mettre en place des outils efficaces pour accroître les performances des équipes de vente

Organiser, suivre et valoriser l'activité commerciale de ses équipes de vente pour favoriser l'amélioration continue des résultats
Animer et motiver ses équipes grâce à des outils dynamiques afin d'obtenir les meilleurs résultats
Fixer des objectifs motivants et mettre en place la culture de l'objectif pour améliorer la compétitivité des équipes de vente

Mettre en place des méthodes et techniques performantes pour développer ses ventes

Utiliser les réseaux sociaux pour faciliter et accroître ses conquêtes commerciales

Développer des argumentations commerciales structurées pour convaincre ses clients et maximiser ses ventes

Vendre et négocier avec des acheteurs pour remporter des contrats et développer des relations solides avec les partenaires.