RDPC - Bloc 2 - Développer un portefeuille client

ÉLIGIBLE AU CPF

391

Durée : 7 jours.

Public :

Responsable commercial, manager, chef d'équipe. Derniere MAJ : Avril 2024

Objectifs :

Il assure la commercialisation du produit/service et la relation client sur son unité-zone notamment les grands comptes. Rodé à la démarche segmentation-ciblage-positionnement il/elle fait des propositions adaptées à ses clients, négocie des contrats parfois complexes avec des professionnels.

Pré-requis :

Avoir obtenu un bac +2 et compléter notre dossier de candidature.
Dans le cas contraire, nous vous proposons une VAP (validation des acquis professionnel) que nous présentons en commission pour valoriser votre carrière et vos missions pour intégrer notre cursus.

Méthodes :

En Intra & Inter entreprises pour préparer au bloc de compétences en vue de la validation partielle du diplôme RNCP.
Prise en charge CPF, PLAN, passage d?un examen inclus (nous consulter).

Evaluation :

L?évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire.

Derniere MAJ : Avril 2024

Développer un portefeuille client (BtoB, grands comptes)

Optimiser la relation client et gagner en efficacité - 2 jours

Comprendre les enjeux d'une relation client de qualité
Mettre en place des attitudes qui feront la différence en face à face et au téléphone
Contrôle des réactions instinctives en situation difficile
Développer son potentiel relationnel et gérer les situations conflictuelles
La démarche qualité : la clé de la satisfaction client

L'art de convaincre, stratégie optimale de vente - 2 jours

Connaître son client
Cibler ses arguments
Persuasion et charisme pour augmenter son impact émotionnel
La négociation : le juste équilibre
Conclure efficacement

La gestion optimale du temps - 2 jours

Optimiser la gestion du temps
Identifier son rapport au temps et adopter les bons comportements
Organiser son temps de travail et savoir planifier
Outils d'organisation personnelle
Améliorer ses procédures de travail

Validation générale - 1 jour

Etude de cas sur table
En cas de validation, le stagiaire valide le bloc n°2 du Titre à finalité professionnelle : Responsable du développement et du pilotage commercial, de niveau 6, code NSF 312, enregistré au RNCP par décision de France compétences en date du 3 mars 2020.

Modalités d'accès : Adeos valide avec le candidat, qu'il possède bien les compétences et les prérequis nécessaires au suivi de la formation.
Délais d'accès : Nous contacter.
Accessibilité aux personnes handicapées : Nos locaux sont aux normes d'accueil pour les PMR, pour les autres handicaps nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.

adeos FORMATIONS
contact@adeos-formations.com
T : 04 69 64 72 07
www.adeos-formations.com