

CIBLE

Toute personne souhaitant se familiariser avec la finance d'entreprise et la comptabilité.



FORMATION MANAGEMENT

FORMATION
TECHNIQUE

M4009

Du technique au commercial

> OBJECTIF DE LA FORMATION

- Initier chez des populations "analytiques" et/ou techniques une vraie capacité de négociation commerciale.
- Remplacer l'aspect "information" de leur démarche par une volonté de "vente".
- Développer des résultats probants en modifiant les attitudes et comportements habituels du technicien.
- Inscrire la démarche commerciale dans un système procédant par étapes successives.
- Augmenter les capacités de dialogue dans chaque négociation.
- Renforcer l'importance du marketing général de l'Entreprise et son influence bien comprise sur leur activité quotidienne.
- Construire des modèles de travail dans chaque phase de l'action commerciale afin de les aider grâce à la mise en route de nombreux automatismes.
- Augmenter les performances commerciales des collaborateurs et de l'Entreprise.

> CONTENU DE LA FORMATION

Première phase

- La psychologie du Client.
- La démarche commerciale générale.
- L'acte commercial et le Client.
- La démarche commerciale chez le collaborateur à spécificité "scientifique" ou "technique".
- Exercices de prise de contact avec différents types d'interlocuteur.

Deuxième phase

- Comment prendre correctement rendez-vous avec les Prospects / Clients.
- Exercices de prise de rendez-vous.
- L'organisation technique de l'appel et les étapes de la prise de rendez-vous.
- La négociation commerciale.
- La communication de qualité.
- Négocier avec des interlocuteurs difficiles.
- Préparer les 4 phases essentielles d'un entretien commercial.
- Atelier d'argumentation axé sur les pro-duits et services de votre Entreprise.
- Exercices filmés en vidéo avec analyse et correction immédiate.

> PEDAGOGIE

Très interactif, ce cours comporte de nombreux exercices et jeux de rôle avec

M4009



mise en situation pour consolider les apprentissages théoriques.

> PARTENARIAT

Cette formation est organisée en collaboration avec Progress Communication and Management.

CONTACT

www.ifsb.lu
formation@ifsb.lu

5, Zone d'Activités
Economiques Krakelshaff
L-3290 BETTEMBOURG

T > (352) 26 59 56
F > (352) 26 59 07 44

INFOS

PRÉ-REQUIS	Aucun
DURÉE	8 Heure(s)
LIEU	IFSB
QUAND	15/11/2016
RYTHME	Journée
LANGUE	Français, Allemand
PUBLIC-CIBLE	Toute personne souhaitant se familiariser avec la finance d'entreprise et la comptabilité.
PRIX	350 Eur. HTVA
PARTICIPANTS	6 personnes min. / 12 personnes max.