

DU TECHNIQUE AU COMMERCIAL

Durée
8 heures

Date début prochaine session
sur inscription

Nb places dispo.
/

Langue
/

LIEU DE LA FORMATION

IFSB
Référence : M4056
Partenariat : Cette formation est organisée en collaboration avec Progress Communication and Management.
Effectif max : 12 participants
Langue : FR
Tarif : 475,00 € HTVA
Tarif membre : 395,00 € HTVA

ACCÈS AU LIEU DE FORMATION

INSTITUT DE FORMATION SECTORIEL DU BATIMENT SA.

PUBLIC CIBLÉ

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

OBJECTIF

- 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 procedant par etapes 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.

PRÉ-REQUIS DE RECEVABILITÉ DE L’INSCRIPTION

Aucun

PÉDAGOGIE

Très interactif, ce cours comporte de nombreux exercices et jeux de rôle avec mise en situation pour consolider les apprentissages théoriques.