

CYCLE PROFESSIONNALISANT

Le Métier de Commercial

OBJECTIFS	Vous voulez professionnaliser votre expérience et franchir un cap dans votre métier, dans votre secteur d'activité. Ce cycle vous permettra de vous approprier toutes les techniques des professionnels de la vente, d'identifier vos points forts/faibles, de concrétiser de nouveaux marchés et de nouveaux clients, de conclure plus de ventes.
PROGRAMME	<p>MODULE 1 : GÉRER SON TEMPS ET SON PORTEFEUILLE CLIENT – 20H</p> <ul style="list-style-type: none">• Comprendre et utiliser les règles d'or du temps dans la vente.• Savoir qualifier son portefeuille client par la matrice EDFP.• Optimiser ses visites en priorisant son action commerciale.• Elaborer un Plan d'Action Commercial efficace. <p>MODULE 2 : COMMUNIQUER AVEC SON CLIENT ET PRÉPARER UNE PROSPECTION – 20H</p> <ul style="list-style-type: none">• Les principes de la communication écrite et orale orientée client.• Créer un climat à la fois professionnel et détendu.• Construire sa phase d'accroche et dépasser les barrages de la secrétaire.• Contacter vos clients et les convaincre de l'intérêt d'un rendez-vous en face-à-face.• Connaître les stratégies de prospection et leurs outils : aller vers le prospect, le faire venir et s'inviter chez lui. <p>MODULE 3 : MAÎTRISER LES TECHNIQUES PROFESSIONNELLES DE LA VENTE – 30H</p> <ul style="list-style-type: none">• Découvrir le besoin du client pour faire une offre adaptée.• Présenter son offre en utilisant une argumentation percutante.• Evaluer et savoir répondre à une objection et notamment sur le prix.• Choisir le bon moment pour conclure directement la vente.• Verrouiller les accords et consolider la vente principale. <p>MODULE 4 : LES GRANDES RÈGLES DE LA NÉGOCIATION – 30 H</p> <ul style="list-style-type: none">• Connaître les techniques des acheteurs.• Découvrir son profil de négociateur.• Préparer efficacement sa négociation et visualiser les enjeux du client.• Construire sa négociation en défendant son offre.• Engager une logique de construction de l'accord et le formaliser.
DURÉE	100 heures
POPULATION CONCERNÉE	Vendeur, Ingénieur Commercial, Technico-Commercial, Attaché Commercial... Toute personne nouvelle dans sa fonction et voulant développer une maîtrise totale de son métier ou souhaitant consolider et enrichir son savoir-faire commercial.
PÉRIODE	Horaires : mardi et jeudi de 18 h 30 à 20 h 30 – samedi de 8 h 30 à 12 h 30