

NOS FORMATIONS COURTES 2021 : DEVELOPPEMENT COMMERCIAL



PARCOURS CROISSANCE

Booster ses performances de vente

DURÉE

1 jour (7 h)

9h15/13h-14h/17h15

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :
Mettre en avant les spécificités de son offre et mieux la positionner,
Optimiser ses contact clientèle, développer une dynamique commerciale

PROGRAMME

Présenter son savoir faire
Définir les qualificatifs liés au métier
Savoir énoncer les spécificités
Etre en mesure de présenter son offre
Savoir évaluer sa proposition commerciale
Déterminer les spécificités de son offre
Définir sa concurrence directe pour se différencier
Connaître les critères objectifs d'une évaluation
Développer une dynamique commerciale
Créer l'adéquation attentes du client/spécificités de son offre
Redéfinir son ciblage
Identifier des pistes pour élargir ses moyens d'action
« Vendre efficace »
Comprendre les mécanismes d'achat (attentes/motivations du client)
Construire son argumentaire (conseiller/susciter l'envie)
Personnaliser son contact par des formulations adaptées
Traiter les objections avec pertinence
Savoir conclure une vente

TARIF NET DE TVA

Artisan non salarié :
140 €

Autre public : 245 €


EFFECTIF

Présentiel

Min 4 - Max 8
personnes

(Délais d'accès selon
programmation dans la limite
des places disponibles)

LIEU DE FORMATION

CMA IDF - Yvelines
19 avenue du
Général Mangin
78000 Versailles 

(Site accessible et adapté aux
personnes en situation de handicap)

PUBLIC

Tout public, plus spécifiquement gérant de TPE/PME

PRÉ-REQUIS

Aucun

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques illustrés d'exemples et de cas pratiques

ÉVALUATION

Acquis en cours de formation : évaluation effectuée à l'aide de tests/QCM

PROFIL FORMATEUR

Formateur en techniques commerciales spécialiste de la TPE

SUIVI ET VALIDATION

Remise d'une attestation de fin de stage

CONTACTS

Service formation

01 39 43 43 45

formationcontinue@cm-yvelines.fr

Référent handicap

01 39 43 43 77