

# 3 JOURS POUR FAIRE DECOLLER VOS VENTES

## Objectifs

- Mieux positionner vos produits ou services pour mieux vendre
- Vous aider à faire face à vos concurrents
- Développer des outils de promotion efficaces
- Savoir vendre en face à face

## Programme détaillé :

### **1ere journée : Choisissez la bonne stratégie et définissez votre plan d'action !**

#### **Atelier 1 : (Re)Voir votre Stratégie commerciale – 3,5 heures**

- Votre entreprise et sa position sur le marché
- Comment imposer l'image de votre entreprise ?
- Comment optimiser votre offre commerciale :
  - Les comportements et attentes clients
  - Vos forces et faiblesses commerciales
  - Votre position face à la concurrence
- Segmentation et ciblage de vos clients

#### **Atelier 2 : Construire votre plan d'actions commerciales – 3,5 heures**

- De quoi s'agit-il et pour quel objectif ?
- Le bon mix entre : stratégie produit, prix, distribution/partenariat, communication (Le Mix Marketing)
- Formaliser votre plan d'actions et mettre en place les outils de pilotage
- Identifier les ressources humaines et les moyens financiers nécessaires

### **2ème journée : Faites connaître votre offre !**

#### **Atelier 3 : Votre argumentaire commercial – 3,5 heures**

- La prospection commerciale, comment l'organiser ?
- Construire votre argumentaire client
- Crédibilité de votre offre et éléments de preuve : ne laissez rien au hasard !
- Valoriser les avantages de vos produits/services

## Atelier 4 : Les outils et les supports pour construire votre communication commerciale – 3,5 heures

- Comment vous adresser à vos clients ? Quels messages pour quels clients ?
- Créer votre identité commerciale
- Les principaux outils de communication commerciale

## 3ème journée : Négociez efficacement !

### Atelier 5 : La négociation commerciale – 7 heures

- Comment préparer la négociation commerciale : peaufiner votre découverte client, anticiper des objections ...
- La conduite de la négociation : le déroulement de l'entretien client,
- Les techniques d'écoute active, de reformulation, de questionnement et de traitement des objections,
- La conclusion de la négociation et de la vente,
- L'accord du client et la formalisation,
- Le suivi client et la fidélisation

## Planning prévisionnel 2015 : 3 lundis consécutifs.

Aubagne	Marseille	Aix en Provence
2, 9 et 16 février	8, 15 et 22 juin	28 septembre et 5 et 12 octobre

## Tarif :

### 150 € Net de Taxe

Possibilité de prise en charge par un OPCA ou dans le cadre du crédit de formation du dirigeant.  
Formation animée par des experts consultants.

## Contacts :

Thérèse TEISSEDRE - KAPLANSKI : 04 91 13 85 89 – [therese.kaplanski@ccimp.com](mailto:therese.kaplanski@ccimp.com)  
Ivane CAPPELLI : 04 91 13 85 61 – [ivane.cappelli@ccimp.com](mailto:ivane.cappelli@ccimp.com)

*Avec le soutien du Conseil Départemental des Bouches du Rhône.*