

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 2016 : 3 lundis consécutifs.

Du 7 mars au 21 mars 2016 à Marseille.

Du 17 mai au 30 mai 2016 (lieu à définir)

Du 3 octobre au 17 octobre 2016 (lieu à définir)

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

Sophie HONDET : 04 91 13 85 93 – sophie.hondet@ccimp.com

Avec le soutien du Conseil Départemental des Bouches du Rhône.