



## Parcours qualifiant

### Accélérer son développement commercial

#### **Objectifs pédagogiques :**

Les participants à l'issue de la formation, seront capables de :

- Construire une stratégie commerciale adaptée à leur secteur
- Identifier des projets à valeur ajoutée
- Mener des négociations commerciales

#### **Durée :**

5 jours : 35 heures

#### **Prérequis et accessibilité:**

Aucun prérequis

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter afin que nous puissions vous accompagner et vous orienter au mieux dans votre demande et vos démarches.

#### **Méthodes pédagogiques :**

Apports théoriques

Mise en pratique dans le contexte professionnel du stagiaire

#### **Modalités d'évaluation :**

Évaluation diagnostique en début de formation

Évaluation formative en cours de formation, basée sur des exercices, et des jeux de rôles.

A la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur

**Formation qualifiante** : attestation de fin de formation (appelée « certificat de réalisation »)

## **Programme Indicatif :**

### **1. Élaborer votre stratégie commerciale - 2 jours**

- Analyser son marché via un diagnostic externe
- Analyser les facteurs d'influence sur son secteur d'activité
- Identifier sa concurrence
- Déterminer ses facteurs clés de succès
- Segmenter son portefeuille clients
- Déterminer ses cibles prospects prioritaires
- Déterminer sa stratégie de vente
- Élaborer son plan d'action commercial à 6 mois

### **2. Prospecter efficacement – 1 jour**

- Comprendre les enjeux de ses prospects
- Déterminer sa proposition de valeur
- Choisir le ou les canaux de prospection adaptés
- Optimiser sa prise de rendez vous

### **3. Mener des négociations commerciales - 2 jours**

- Les étapes du processus commercial
- Identifier des opportunités avec la méthode SPIN selling
- Argumenter la valeur de son offre
- Négocier et conclure la vente

## **Délai :**

Variable en fonction de votre statut, du financeur et du planning de nos formateurs

## **Contact :**

Mind play formation : 7A rue des hilladeys 33640 PORTETS

Tel : 06 08 49 66 76