



Parcours qualifiant

Améliorer ses performances commerciales

Objectifs pédagogiques :

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

- Identifier des projets à valeur ajoutée
- Défendre son offre à l'écrit à l'oral
- 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. Identifier des projets à valeur ajoutée - 2 jours

- Élaborer son plan d'action commercial à 6 mois
- Segmenter son portefeuille clients
- Déterminer ses cibles prospects et clients prioritaires
- Comprendre les enjeux de ses prospects
- Déterminer sa proposition de valeur
- Identifier des opportunités avec la méthode SPIN selling

2. Défendre son offre - 2 jours

- Répondre au besoin client
- Argumenter la valeur de son offre
- Rédiger une proposition commerciale percutante ➤
Soutenir son offre à l'oral

3. Mener des négociations et défendre ses marges - 1 jour

- Préparer sa négociation
- Identifier les 5 règles d'or de la négociation
- Utiliser la négociation raisonnée
- Adopter la posture adéquate

Délai :

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

Contact :

Mind Play Formation : 33640 PORTETS

Tel : 06 08 49 66 76