

Bâtir Les Fondamentaux de l'Organisation Commerciale

Objectifs et intérêts

- ⇒ Comprendre et mettre en pratique les mécanismes de la fonction commerciale :
 - ☑ L'importance de la stratégie commerciale
 - ☑ Les techniques de vente
 - ☑ La prospection
 - ☑ L'organisation de l'équipe.
- ⇒ Fournir aux participants des outils concrets, immédiatement utilisables, pour mettre en œuvre leur démarche commerciale.

Principaux bénéficiaires

- ⇒ Ce séminaire s'adresse aux collaborateurs de l'entreprise accédant à des postes de management commercial
- ⇒ Ainsi qu'aux créateurs et repreneurs d'entreprise, désireux d'avoir une approche commerciale efficace.

Notre valeur ajoutée

- ⇒ **Une pédagogie active** : Très interactives, nos formations alternent sessions théoriques et mises en pratique (études de cas, partages d'expériences, exercices pratiques, etc.)
- ⇒ **Une adaptation à votre contexte** : Toutes nos formations commerciales incluent un Test d'Aptitude Commerciale (TAC[®]) des participants pour orienter le contenu pédagogique sur les points les plus sensibles.
- ⇒ **Des formateurs expérimentés** : Nos formateurs ont de très riches expériences dans la gestion et le management commercial et sont tous, également, Conseils en Entreprises. Ils sont donc, très sensibilisés à la nécessité d'apporter des solutions pratiques et concrètes, aux attentes des participants.
- ⇒ **Un suivi** : Une formation ne s'arrête pas à la fin du séminaire et un suivi est indispensable, pour aider les participants à appliquer concrètement les points étudiés. Nos prestations incluent donc :
 - ☑ L'accès à une hot-line illimitée (téléphone, mail, fax) pour conseiller dans la mise en pratique.
 - ☑ La tenue de deux "points fixes" de suivi (1 mois et 3 mois après la fin de la formation) afin de faire le bilan de l'intégration des formations.
- ⇒ **Un accompagnement** : Afin de permettre une complète intégration des enseignements, ce séminaire peut être complété par un accompagnement personnalisé et individuel avec la mise en place de méthodes et d'outils de suivi et d'analyse des résultats.

Modalités pratiques

- ⇒ Durée : 20 heures. Groupe idéal : 6 / 8 participants.
- ⇒ Nos honoraires, pour cette formation, sont de 3.750 Euros HT en formule intra-entreprise. Consultez-nous pour l'adaptation aux besoins de votre société (diagnostic, personnalisation et accompagnement) ainsi que pour connaître les modalités de nos séminaires en formule inter-entreprises.
- ⇒ Les TAC (Test d'Aptitude Commerciale) sont facturés 75 Euros HT / l'unité.
- ⇒ Tous nos formateurs travaillent dans des organismes dûment enregistrés. Vous trouverez plus d'informations sur le **CTE** sur www.ctedev.com

Contenu pédagogique	
J 1	L'Importance de la Stratégie Commerciale
<p>1. <u>Les principes de base</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Toutes les entreprises sont égales <input checked="" type="checkbox"/> Les 3 rois de l'entreprise <input checked="" type="checkbox"/> Le fonctionnement de l'entreprise <input checked="" type="checkbox"/> Les plus d'une entreprise qui gagne <p>2. <u>La stratégie de votre entreprise</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Les critères d'une stratégie <input checked="" type="checkbox"/> Les objectifs <input checked="" type="checkbox"/> Les moyens <input checked="" type="checkbox"/> La formalisation 	
J 2	Les Plans D'action La Prospection Les Techniques de Vente
<p>1. <u>Vos plans d'action</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Le marketing <input checked="" type="checkbox"/> Les opérations terrain <p>2. <u>La prospection</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Pourquoi prospecter ? <input checked="" type="checkbox"/> Les techniques de la prospection <p>3. <u>La vente et ses techniques</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> La préparation <input checked="" type="checkbox"/> la présentation <input checked="" type="checkbox"/> La découverte des besoins <input checked="" type="checkbox"/> L'argumentation <input checked="" type="checkbox"/> La conclusion <input checked="" type="checkbox"/> La décompression <input checked="" type="checkbox"/> Le suivi 	
J 3	L'Organisation La Gestion de l'Equipe
<p>1. <u>Avoir un "COMA" actif (communication, organisation, management)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> La gestion de l'équipe <input checked="" type="checkbox"/> Constituer une équipe <input checked="" type="checkbox"/> Organiser le travail <input checked="" type="checkbox"/> Animer l'équipe <input checked="" type="checkbox"/> Informer <input checked="" type="checkbox"/> Former <input checked="" type="checkbox"/> Contrôler / Evaluer <p>2. <u>Les attitudes clefs de l'activité commerciale</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Vis à vis de ses clients <input checked="" type="checkbox"/> Vis à vis de son équipe <p>3. <u>Les mots clefs de l'activité commerciale</u></p>	