

Mettre en place une organisation commerciale efficace

Public concerné

Dirigeants de TPE PME, responsable commercial, plus généralement toute personne en charge du développement commercial dans l'entreprise

Prérequis

Aucun prérequis - Niveau : les fondamentaux

Objectifs

Structurer son organisation commerciale pour gagner en efficacité et de développer son CA

- Identifier ses clients prioritaires
- Créer sa routine commerciale
- Elaborer son plan d'action commercial
- Mener un entretien commercial

Durée

1 Journée de formation de 7 heures

Modalités pratiques

Modalités et délais d'accès

Dates :

Jeudi 3 mars (journée)

Lieu : CCI Touraine 1 rue Schiller 37200 Tours

Horaires : 9h – 12h30 / 13h30 – 17h30

Taille du groupe : 10 stagiaires

Tarif :

600€ la journée

Cette formation peut être prise en charge par les fonds de formation.

Contact(s) :

Valérie MUSSET : 02 47 47 21 15

Programme détaillé

1 - Connaître ses clients / prospects

- 5 données clés pour un développement commercial efficace
- Identifier et connaître ses clients
- Garder et fidéliser les bons clients
- Savoir utiliser l'attractivité commerciale et la qualité de la relation client

2 - Créer une routine commerciale

- Mettre en place une méthode simple : la méthode 1,2,3
- Activer l'action commerciale au quotidien
- Elaborer et déployer son plan d'actions commerciales

3 - Être efficace en clientèle

- L'importance du discours commercial
- Préparer / Ecouter / Proposer / Conclure
- Osez vendre !

Intervenant(s)

Julien HELLIO et Audrey WIEDMER

Spécialiste de la direction commerciale externalisée
Agence « Bras Droit Des Dirigeants »

Méthodes mobilisées :

Les plus pédagogiques :

- Pratique d'outils et de méthodes simples directement applicable dans l'entreprise
- Nombreux exemples et cas concrets
- Travail en groupe pour favoriser les regards croisés entre participants et l'émulation

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

- Séances de formation en salle (projecteur, paperboards, agencement de la salle modulable pour travail collectif ou en petits groupes)

Livrables :

- Supports théoriques et pédagogiques.
- Trames d'outils pratiques (ex : plan de communication à remplir).

Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'auto-évaluation des acquis :
évaluation de la progression du stagiaire sur chaque objectif de la formation

Accessibilité :

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter. Les personnes en situation de handicap moteur ont accès à nos formations. Nos locaux sont adaptés (porte d'accès, salles, sanitaires, ascenseur). Pour tout autre handicap, merci de nous recontacter pour évaluer avec vous la possibilité ou non de satisfaire à vos besoins (pédagogie, matériel, moyens techniques et humains).

*Contact référent handicap : [Virginie MENANTEAU](mailto:virginie.menanteau@touraine.cci.fr)
02 47 47 20 67 – virginie.menanteau@touraine.cci.fr*

Points forts

- Des intervenants EXPERTS
- Mise à disposition d'outils concrets
- Ebauche d'un plan d'actions commerciales