



FACILITEZ VOTRE CRÉATION D'ENTREPRISE

**E6-14 | Développer mes compétences commerciales**

PUBLIC	Porteurs de projet de création / reprise d'entreprise Entrepreneurs Etudiants
PRE-REQUIS	Pas de prérequis
DUREE	14 h
NB DE PARTICIPANTS	5 minimum 15 maximum
CONDITION D'ACCESSIBILITE	Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap
TARIF	490€ nets de taxe (possibilité de financement avec le CPF)
DELAI D'ACCES	Calendrier trimestriel
OBJECTIFS	<p>Développer votre pouvoir de négociation commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Maitriser les étapes de l'entretien de vente</li> <li>- Connaître et adopter les bonnes postures lors des rendez-vous commerciaux</li> <li>- Construire son argumentaire commercial</li> <li>- Traiter ses objections métier</li> <li>- Développer la notion de « relation client »</li> <li>- Acquérir une méthode claire et précise pour optimiser le déroulement de son entretien commercial</li> </ul> <p>Prospecter et développer mon chiffre d'affaires</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Appréhender la communication avec son prospect</li> <li>- Construire son pitch de présentation</li> <li>- Construire son plan de prospection</li> <li>- Construire sa trame phoning</li> <li>- Construire une demande de recommandation performante</li> </ul> <p>Comprendre la priorité de la fidélisation client</p>
CONTENUS	<p>Développer votre pouvoir de négociation commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. MISER SUR LA PRISE DE CONTACT</li> <li>. PERFORMER DANS SON PLAN DE DÉCOUVERTE CLIENT</li> <li>. MAITRISER SON ARGUMENTAIRE COMMERCIAL</li> <li>. TRAITER LES OBJECTIONS CLIENT</li> <li>. CONCLURE ET EMPORTER LA VENTE</li> </ul> <p>Prospecter et développer mon chiffre d'affaires</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. COMMUNIQUER EFFICACEMENT AVEC SON PROSPECT</li> <li>. CONSTRUIRE SON PITCH DE PRESENTATION</li> <li>. PERFORMER DANS SA PROSPECTION</li> <li>. DÉVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRES AVEC LA FIDÉLISATION</li> </ul>
METHODES MOBILISEES	<p>Pour chaque contenu, réflexion sur l'application à l'entreprise / future entreprise des formés</p> <p>Réalisation d'exercices thématiques</p> <p>Support diffusé : projection d'un PowerPoint</p> <p>Supports remis : qcm et diaporama disponible</p>
MODALITES D'EVALUATION	QCM en fin de formation
INTERVENANT	Jérôme DUBOIS <b>dirigeant de D-ProCom</b>