



PASSER DE LA STRATEGIE COMMERCIALE AUX TECHNIQUES DE VENTE

CONSTAT :

Une fois la stratégie commerciale définie, communiquée et adoptée, il convient de passer à l'action et de mobiliser les opérationnels du service commercial.

OBJECTIF :

Cette formation permet aux commerciaux de :

- Savoir décliner la stratégie commerciale sur le terrain en cohérence avec les objectifs fixés.
- Renforcer leur professionnalisme dans la préparation, l'organisation et l'action de "terrain"
- Comprendre et prendre en considération les "attentes" de leurs clients et prospects
- Rendre compte à leur management pour être en phase avec les évolutions des besoins des clients.

POPULATION CONCERNEE :

Les commerciaux de terrain

PRINCIPAUX THEMES ETUDIES :

- Qu'est-ce que le Marketing apporte au Commercial ?
- Connaître les missions et responsabilités du développeur commercial
- Comprendre les rapports acheteur/vendeur
- Définir un bon objectif de vente
- Sélectionner les clients/prospects prioritaires
- Préparer, tenir et réussir des entretiens commerciaux

METHODE PÉDAGOGIQUE :

Méthode très interactive comportant de nombreux jeux de rôles filmés et enregistrés.

DURÉE RECOMMANDÉE :

3 jours consécutifs