

**1** PARCOURS À LA CARTE  
Durée : 2 heures/module

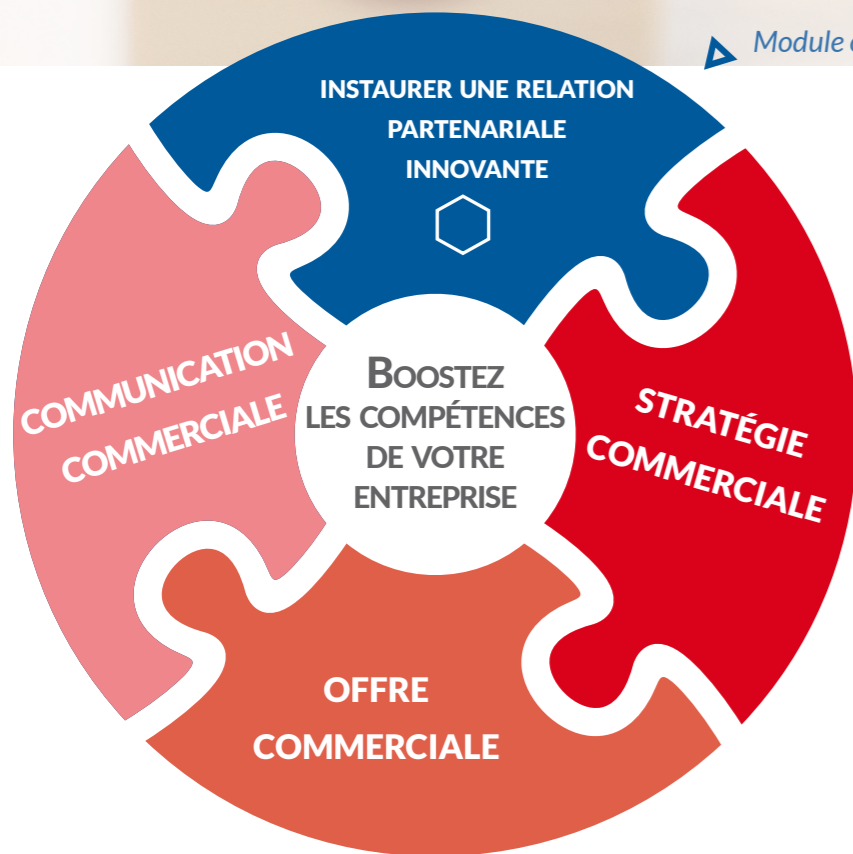
**1** MODULE DE BASE OBLIGATOIRE

**3** THÉMATIQUES AU CHOIX

PRIS EN CHARGE\*  
PAR LE



DURÉE : 2 heures par module



▶ Module obligatoire

▶ A chacun son parcours ! Pour chaque participant, il suffit de :

1/ choisir une date pour participer au module obligatoire de base « Instaurer une relation partenariale innovante »,

2/ opter pour une ou plusieurs des trois thématiques proposées : « stratégie commerciale », « offre commerciale » et « communication commerciale », chacune vous offrant 4 modules de 2 heures.

## STRATÉGIE COMMERCIALE



Optimiser sa stratégie commerciale en définissant efficacement des profils de prospects et de clients

### LES LEVIERS D'ACHAT DE PROPRETÉ

Comprendre les motivations des acheteurs de Propreté pour les rassurer et susciter l'intérêt

### L'ORGANISATION COMMERCIALE

Adapter sa force commerciale à ses objectifs et aux évolutions du marché pour rester compétitif

### LE PILOTAGE DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

Définir des indicateurs de performance pertinents pour suivre l'efficacité de sa stratégie commerciale

## OFFRE COMMERCIALE



Adapter ses arguments pour valoriser son offre commerciale

### LA PRÉSENTATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

Identifier les clés pour réussir ses présentations commerciales

### LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

Défendre le prix de ses prestations et répondre aux objections clients pour rester en maîtrise de la négociation

### LA CONCLUSION COMMERCIALE

Adapter son discours commercial aux signaux et postures de ses clients pour conclure ses ventes

## COMMUNICATION COMMERCIALE



Présenter efficacement son entreprise et sa valeur ajoutée en quelques mots

### LA CONSTRUCTION D'UN MESSAGE EFFICACE

Identifier ses objectifs de communication commerciale et élaborer des messages adaptés

### LES LEVIERS D'UNE COMMUNICATION EFFICACE

Choisir les bons supports et canaux de communication pour atteindre ses objectifs et ses cibles

### LES RÉSEAUX PROFESSIONNELS

Développer et entretenir ses réseaux professionnels pour se créer des opportunités commerciales

MODULE OBLIGATOIRE

### ▶ INSTAURER UNE RELATION PARTENARIALE INNOVANTE CO410

Identifier les enjeux de ses clients et les points clés pour développer une relation partenariale sereine

▶ BON A SAVOIR !

Vous pouvez aussi profiter de la classe virtuelle :

DÉTERMINER LE PRIX DE VENTE DE SES PRESTATIONS (CO823)



\* pour les entreprises à jour de leurs cotisations au Fare Propreté