

1 PARCOURS À LA CARTE

1 MODULE DE BASE OBLIGATOIRE

3 THÉMATIQUES AU CHOIX

2 HEURES PAR MODULE

PRIS EN CHARGE* PAR LE



PUBLIC : Dirigeants et collaborateurs en charge de tout ou partie des aspects commerciaux de l'entreprise - Entreprise de moins de 400 salariés



- **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

LA SEGMENTATION CLIENT

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

LA VALEUR AJOUTÉE DE SON 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

LE PITCH DE VOTRE ENTREPRISE

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**
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) 