



PUBLIC:

Commerciaux et technico-commerciaux itinérants, ingénieurs commerciaux ou chargés d'affaires.

PRE REQUIS: aucun

OBJECTIFS:

- Acquérir des réflexes de négociateur
- Reconnaître le style de son interlocuteur
- Se sentir bien dans son rôle de commercial

DUREE & DATES:

2 jours soit 14 heures 20 et 21 septembre 2021

METHODES PEDAGOGIQUES:

Apports théoriques et méthodologiques, Cas pratiques Remise d'un support pédagogique.

COUT:

690 € net / stagiaire

S'agissant d'une formation inter-entreprises, cette formation aura lieu sur Brive, Limoges ou Guéret sous réserve du nombre minimum et majoritaire de participants.

Autre lieu et session possible : nous consulter

LIEU DE LA FORMATION:

CCI de la Corrèze - Campus INISUP (Brive) CCI de la Dordogne - (Périgueux) **FORMATION INTER ENTREPRISE**

DÉVELOPPER ET GÉRER SON PORTEFEUILLE CLIENTS

PROGRAMME

I - Savoir s'organiser :

- Analyser et segmenter son portefeuille clients
- Prioriser ses actions, gérer son temps
- Construire un plan d'action commerciale (dans le respect de la stratégie commerciale de votre entreprise), s'y tenir et le faire évoluer
- Mesurer l'efficacité de vos actions, faire le bilan et corriger vos erreurs

II - Savoir se maîtriser et adopter un comportement attractif :

- Maîtriser son stress face à une charge de travail importante et face à une situation difficile
- Les techniques d'affirmation de soi et la force de conviction
- Développer la confiance en soi et gagner celle du client

III - Maîtriser les techniques de vente :

- Connaître son marché
- Anticiper: préparer sa visite et se fixer des objectifs
- Assurer le premier contact avec succès
- Apprendre à connaître son client et ses attentes
- Savoir négocier «gagnant-gagnant» et défendre ses marges
- Traiter les objections
- Construire son argumentation et adopter une communication percutante et pertinente
- Savoir conclure de façon toujours positive et fidéliser votre client
- Savoir utiliser le téléphone comme outil complémentaire à vos visites



Contact Secteur Corrèze:
Aurélie CARRIAC
05 55 18 80 05
acarriac@correze.cci.fr

Modalités et délai d'accès: Inscription via le site de la CCI Dordogne ou par téléphone (coordonnées en bas de page). Accès en fonction des places disponibles, des délais de réponses de l'OPCO ou du financement choisi.



Contact Secteur Dordogne:
Anais LAMOTHE
05-53-35-80-69
a.lamothe@dordogne.cci.fr