

Formation Commercial : Approfondissement

■ Durée :	2 jours (14 heures)
■ Tarif inter-entreprise :	1 375,00 € HT (standard) 1 100,00 € HT (remisé)
■ Public :	Actifs de tous secteurs souhaitant s'orienter vers la gestion commerciale et la vente
■ Pré-requis :	Avoir une expérience minimum en entreprise de 2 ans
■ Objectifs :	Se préparer au métier de commercial - Découvrir les techniques de vente - Comprendre les attentes des clients
■ Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :	<ul style="list-style-type: none">• Formation synchrone en présentiel et distanciel.• Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum.• Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat.• Un formateur expert.
■ Modalité d'évaluation :	<ul style="list-style-type: none">• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation.• Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation.• Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques.• Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.
■ Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
■ Référence :	COM100163-F
■ Note de satisfaction des participants :	Pas de données disponibles
■ Contacts :	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73

■ Modalités d'accès :	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr, moncompteformation.gouv.fr, maformation.fr, etc.) ou en appelant au standard.
■ Délais d'accès :	Variable selon le type de financement.
■ Accessibilité :	Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr, nous étudierons ensemble vos besoins

Gérer la relation client et la communication

Utiliser des outils CRM
 Noter un maximum d'informations
 Assurer le suivi client/prospect
 Répondre aux demandes
 Fidéliser

Atelier : commenter des fiches clients dans des CRM - Recenser les informations essentielles pour son entreprise

Approfondissement

Faire ses premiers pas sur des marchés d'ampleur

Identifier les clients potentiellement importants de son entreprise
 Identifier les attentes en terme de services
 Attitude à avoir

Atelier pratique : lister les comptes clefs pour son entreprise

Répondre aux appels d'offres

Qu'est-ce qu'un appel d'offres ?
 Les plateformes d'appels d'offres
 Les outils de détection
 La décision de réponse
 Les documents administratifs
 L'offre technique
 La remise
 La soutenance
 La négociation

L'attribution

Méthodologie commerciale

Identifier les produits

Identifier les clients

Déterminer les cibles privilégiées et les comptes clefs

Déterminer le CAP

Construire son argumentaire SONCAS

Créer un scénario de prospection

Répondre à une demande ou un marché

Préparer ses entretiens de vente

Préparer la négociation

Conclure la vente

Identifier les risques

S'informer sur les clauses clefs d'un contrat

Réceptionner des commandes

Tirer les conséquences d'un échec

Créer des scénarios pour fidéliser son contact

Atelier pratique : mise en oeuvre de la méthodologie