

II. STRATÉGIES COMMERCIALES ET DÉVELOPPEMENT DES VENTES : TRAJET DE DÉVELOPPEMENT POUR RESPONSABLES COMMERCIAUX

9 JOURNÉES DE SÉMINAIRE

THÉMATIQUES :

- LES PRINCIPALES TECHNIQUES DE VENTE ET LA STRUCTURE D'UN ENTRETIEN DE VENTE
- LES CLÉS DE LA NÉGOCIATION : METTRE EN AVANT SES AVANTAGES, NE PAS SE FOCALISER SUR LE PRIX
- LA COMMUNICATION COMMERCIALE : PITCH ET ARGUMENTAIRE DE VENTE
- MISE EN PLACE DE SA STRATÉGIE DE CROISSANCE
- DÉFINIR UNE OFFRE DE SERVICE ATTRACTIVE ET COMMUNIQUER SUR LA VALEUR AJOUTÉE DE SES PRODUITS/SERVICES
- LE PROFIL PSYCHOLOGIQUE DU CLIENT ET LES PRINCIPAUX PROCESSUS DÉCISIONNELS
- FIDÉLISER SA CLIENTÈLE POUR UN DÉVELOPPEMENT DURABLE DE SON CHIFFRE D'AFFAIRES
- ORGANISER SA PROSPECTION ET GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS
- LES PRINCIPAUX CANAUX DE PROSPECTION ET DE COMMUNICATION COMMERCIALE

Plateforme
d'échanges en ligne

Exercices entre
les sessions

½ j. Intake

6 Mois – 8 jours de cursus

½ j. Validation des
compétences

ACCOMPAGNATEUR EXPERT PRÉSENT
DURANT TOUT LE TRAJET



NOS TRAJETS DE DÉVELOPPEMENT EN PRATIQUE

COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

Nous constituons un groupe de 5 à 10 participants. Une fois votre inscription validée, nous programmons ensemble le planning de votre trajet afin de tenir compte de votre emploi du temps. Nous démarrons la planification d'un trajet dès que nous atteignons 5 inscriptions.

Ce trajet s'organise sur 6 mois :

- ✓ ½ journée d'intake : prise de connaissance, évaluation du niveau de connaissance du groupe et organisation du programme
- ✓ 8 journées d'apprentissage espacées de +/- 4 semaines
- ✓ Des exercices d'entraînement proposés entre les sessions pour favoriser l'ancrage des compétences
- ✓ Un contact permanent en ligne avec votre accompagnateur présent pour répondre à vos questions
- ✓ Une plateforme d'échanges entre les participants afin de favoriser l'entraide et le transfert de bonnes pratiques
- ✓ ½ journée de clôture du trajet : réalisation d'un exercice de validation des compétences et drink de clôture

UN ACCOMPAGNEMENT PROFESSIONNEL

Votre accompagnateur sera le même durant tout votre apprentissage. Cela vous permettra de créer une relation de confiance solide et de recevoir des conseils personnalisés.

Nos accompagnateurs sont des experts dans la matière qu'ils transmettent. Il s'agit d'anciens dirigeants ou managers qui sont aujourd'hui formateurs et consultants aguerris.

NOS TRAJETS DE DÉVELOPPEMENT EN PRATIQUE

GROUPE ET ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL

Vous réalisez l'ensemble de votre apprentissage avec le même groupe de participants, composé de personnes ayant une fonction similaire à la vôtre. Vous apprendrez au contact des autres. Le partage d'expérience et de connaissance, l'échange de bonnes pratiques et l'input de vos « collègues » sont des atouts indéniables de nos trajets de développement.

Enfin, nous veillons à ce que vos apprentissages se déroulent dans un environnement agréable et dans une ambiance conviviale et décontractée. Nous restons convaincus qu'apprendre avec plaisir augmente l'efficacité, l'enthousiasme et l'envie de s'améliorer.



**VOTRE INVESTISSEMENT : 3.420 € HTVA PAR PARTICIPANT
(SOIT 380 € PAR JOURNÉE D'APPRENTISSAGE)**

- ½ journée d'intake
- 8 jours de formation
- ½ journée de validation des compétences
- Les supports de cours
- L'accès à la plateforme en ligne
- Les exercices entre les sessions
- L'accueil, l'encadrement logistique, Wifi, parking, espace de détente
- Petit déjeuner, lunch sandwiches, fruits, café, thé, soft

**QUESTIONS OU INSCRIPTION : INFO@SANAELCONSULT.COM
0497/51.65.05.**