

DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES COMMERCIALES

- NIVEAU 1

ENJEUX

Cette formation va vous aider à appréhender le monde du commerce en Entreprise Adaptée et à prendre conscience voire renforcer votre posture commerciale.

Du simple appel téléphonique au suivi client, à la prospection voire négociation, vous apprendrez à structurer votre méthode et votre entretien commercial dans sa globalité.

Approchez chaque client avec l'idée de l'aider à résoudre un problème ou à atteindre un service.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre la double dimension du commercial en Entreprise Adaptée « Vendre pour pérenniser l'emploi »
- Découvrir les fondements de la relation commerciale
- Adapter sa posture à la situation en repérant les attitudes prospect/client
- Maîtriser les étapes de l'entretien commercial et du suivi client

PROGRAMME

Les enjeux du commerce en Entreprise Adaptée et ses fondamentaux

- Définition du client et du prospect ? C'est quoi une action commerciale ?
- L'argumentaire commerciale des Entreprises Adaptées
- C'est quoi une affaire rentable ?
- Déterminer et bâtir un prix de vente

Les techniques de communication/ventes

- La prise de contact et l'écoute active
- Le questionnement
- Le SONCAS – motivation d'achat client
- Le CAB

Savoir préparer et structurer son entretien commercial

- Préparer son entretien : étape essentielle
- Identifier le besoin du client - reformuler
- Traitement des objections
- Négocier pour un rapport gagnant/gagnant
- Savoir conclure

Posture commerciale : marquer la différence

- "Pitcher" son Entreprise Adaptée en 2 min à un prospect
- Développer la fidélisation client
- La recommandation un outil simple de prospection

Nouveauté

PUBLIC

Toutes les fonctions amenées à échanger et ou à fonder une relation commerciale avec un client/prospect

PRÉREQUIS

Appétence pour l'univers commercial

DURÉE

14 heures

NOMBRE DE PARTICIPANTS

8 minimum / 12 maximum

DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES COMMERCIALES

- NIVEAU 1 (P.2/2)

MODALITÉS D'ACCÈS



Cette formation peut être effectuée en **inter** et en **intra-entreprise**.
Elle est réalisable en **100% présentiel**, **100% distanciel** et en **format hybride**
(en inter : la modalité est imposée selon la programmation de(s) session(s))

Nous entendons par distanciel, des possibilités **synchrones** (tout se passe en même temps pour tous les stagiaires) et **asynchrones** (les stagiaires ne sont pas tous en même temps en formation)
Nous entendons par **hybride**, un mixte du présentiel et du distanciel.

MÉTHODES DISPENSÉES

- Méthodes expositives, démonstratives et transmissives
- Un support de formation illustré est remis à chaque participant

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Suivi des apprentissages en cours de formation et remédiation
- Évaluation des acquis en fin de formation

DÉLAIS D'ACCÈS

- En inter-entreprise : en fonction de l'agenda
- En intra-entreprise : nous contacter pour étudier toute demande



BON À SAVOIR

En intra : la formation peut être adaptée à votre besoin sur la base de ce programme

TARIFS*

Adhérent UNEA : 800 €

Non adhérent UNEA : 1 200 €

Intra adhérent : 2 200 €

*Tarif par personne – non assujetti à la TVA

ACCESSIBILITÉ

- Formation ouverte à toutes et à tous
- Besoins d'adaptation pour les personnes en situation de handicap étudiés à la demande

MODALITÉS D'INSCRIPTION

RDV dans l'agenda et cliquer sur le lien de la session souhaitée



Des questions sur la formation ?

Contactez-nous au 01.43.22.42.65
ou par mail academie@unea.fr