



Développement
commercial

En 2018, FORMEZ VOUS !

AVEC LES ENTREPRENEUR.E.S

DE CO-ACTIONS !

Pep's Co-actions

Objectifs

- Connaître les différents types d'entretien de vente
- Développer ses capacités commerciales dans les entretiens commerciaux en face à face
- Savoir utiliser les comportements vendeurs en fonction de ses objectifs

Méthode pédagogique Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique, avec pour supports : livret stagiaire, exercices, jeux de rôles, mises en situation

Contenu et déroulement

- Les bases d'une relation commerciale : la structure d'un entretien commerciale en face à face
- L'entretien commercial de présentation de son offre :
 - Training
 - Apports personnalisés
- L'entretien commercial de diagnostic de situation et de recommandation :
 - La structure
 - La posture
 - Le contenu
 - L'analyse et la synthèse
 - La préconisation
 - Training
- L'entretien de vente du prix et de négociation :
 - La valorisation de son offre
 - La présentation de l'offre et de son prix
 - Pourquoi et quoi négocier ?
 - Training
- L'entretien de suivi et de revente :
 - Quel mix produit ?
 - Anticiper les besoins
 - Mesurer la satisfaction
 - Diriger l'entretien de suivi
 - Training

Durée 2 journées

Public ciblé Porteurs de projet, entrepreneurs, chefs d'entreprise, salariés

Formateur Olivier OUZE, Feel good manager, coach certifié.



Contact et inscriptions :

Retrouvez toutes les dates de nos formations sur notre site web et inscrivez-vous : <http://co-actions.coop/formation>
Pour + d'info : Christine Denibaud, Responsable de formation / 06 19 88 67 68 / formation@co-actions.coop