



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](mailto:formation@co-actions.coop)