

Appréhender son secteur et proposer les produits adaptés

PUBLIC CONCERNE

Managers commerciaux – responsables de secteurs

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- ▶ Comprendre son marché
- ▶ Savoir adapter son offre
- ▶ Répondre aux besoins
- ▶ Définir une stratégie de déploiement

PRE-REQUIS

Aucun pré-requis

DUREE ET MODALITES PRATIQUES DE LA FORMATION

Durée (en jour et en heures): 2 journées +1

Modalités pratiques : présentiel

Nombre de stagiaires (à titre de recommandation) : 8

FORMATEUR

- ▶ Didier Serrant

MOYENS PEDAGOGIQUES & TECHNIQUES

- ▶ Form'Action, méthode interactive et participative qui fait appel aux expériences professionnelles de chaque participant.
- ▶ Apports théoriques illustrés par des exemples concrets et réels
- ▶ Exercices individuels et collectifs
- ▶ Mises en situation, jeux de rôles
- ▶ Plan d'actions individuel
- ▶ Autodiagnostic

MODALITES DE SUIVI ET MODE D'EVALUATION

- ▶ Quizz d'évaluation des acquis pédagogiques
- ▶ Correction orale et collective avec l'intervenant
- ▶ Feuille de présence signée par chaque participant à chaque demi-journée.
- ▶ Fiches d'évaluation complétées par le formateur et par les participants.
- ▶ Attestation de formation

CONTENU DE LA FORMATION / DEROULE

Connaître son marché

- ▶ Les caractéristiques de son marché sur son territoire,
- ▶ Etudier l'existant
- ▶ Identifier les clients, leurs attentes, leur consommation, leur potentiel, leur comportement et attitude
- ▶ Connaître ses concurrents

Définir une stratégie commerciale

- ▶ Dessiner la vision
- ▶ Fixer les objectifs(SMART)
- ▶ Identifier ses prospects
- ▶ Classer les cibles prioritaires et secondaires (segmentation)
- ▶ Définir ses priorités de prospection

Construire l'offre

- ▶ Adapter l'offre à la demande : quels produits, quels packages...
- ▶ Réaliser des couples produits/marchés
- ▶ Rendre l'offre lisible, accessible et compétitive

Valoriser son offre

- ▶ Identifier les éléments différenciateurs
- ▶ La mise en avant Produit/service
- ▶ Caractéristiques Avantages Bénéfices du produit
- ▶ Préparer les objections et y répondre

Evaluer la faisabilité

- ▶ Qualifier le potentiel de ventes
- ▶ Suivre le chiffre d'affaires et les devis
- ▶ Gérer son portefeuille d'activité périodiquement
- ▶ Etablir des prévisions de chiffres d'affaires pertinentes

Réaliser un plan d'actions commerciales (PAC)

- ▶ Choisir les moyens les plus adaptés en fonction des cibles
- ▶ Constituer son fichier/base de données et le gérer
- ▶ Choisir et planifier les actions
- ▶ Créer un flux continu de contacts commerciaux
- ▶ Planifier les relances et les réaliser

TARIF

Intra entreprise : 1 900€ H.T / jour - Autres formats et demandes spécifiques sur devis.

DISPONIBILITE DE REALISATION

Dans le mois qui suit la commande sous réserve de la disponibilité du/des formateur(s) /trice(s).