



PROGRAMME COMMERCIAL
OPTIMISER SON APPROCHE COMMERCIALE EN RDV

Céline LANGLOIS
Référente pédagogique, administrative et PSH
06 51 45 42 66
www.clhommeconseil.com
celinelanglois@clhommeconseil.com

LES 4 OBJECTIFS OPERATIONNELS DE LA FORMATION



PROGRAMME
1 APPROFONDIR LA DÉCOUVERTE POUR MIEUX VENDRE
<ul style="list-style-type: none">● Utiliser la structure de l'entretien de découverte● S'exercer aux 4 typologies de question
2 MAÎTRISER SON OFFRE COMMERCIALE ET RENFORCER L'IMPACT DE SON ARGUMENTATION
<ul style="list-style-type: none">● Identifier l'impact des 3 vecteurs de communication● S'exercer à l'argumentation
3 TRAITER EFFICACEMENT LES OBJECTIONS ET SAVOIR REBONDIR
<ul style="list-style-type: none">● Comprendre les bénéfices de l'objection● S'exercer à la méthode AIR
4 PRÉSENTER ET DÉFENDRE SON OFFRE COMMERCIALE
<ul style="list-style-type: none">● Préparer son offre avec la matrice de négociation● S'exercer à la présentation et négociation de son offre
VALIDER SON PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL (PEP)
<ul style="list-style-type: none">● Identifier ses axes de progrès et définir son plan d'action

Consultez le taux de satisfaction: <http://clhommeconseil.com/avis.php>

DUREE
2 jours - 14h Format distanciel nous consulter
PUBLIC
Commercial et responsables d'agence Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter
PRE REQUIS
Aucun
ACCESSIBILITE HANDICAP
Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier
MODALITES ET DELAIS D'ACCES
Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation
TARIFS
Un devis est établi après analyse de vos besoins
PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES
<ul style="list-style-type: none">● La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entraînement● Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées● Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective● Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action● Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone
MODALITES D'EVALUATION
<ul style="list-style-type: none">● AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement● PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation)● APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation● APRES : Suivi post-formation à la carte
SANCTION
Certificat de réalisation à l'issue de l'action
LES + DE LA FORMATION
<ul style="list-style-type: none">● Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial et management● Une pédagogie basée sur des méthodes actives● Des études de cas à partir de situations vécues● Construction d'un Plan d'Evolution Personnel