

PROSPECTION COMMERCIALE POUR NOUVEAUX COMMERCIAUX

Objectifs :

- Apprendre à être à l'aise et à s'affirmer dans une démarche commerciale,
- Apprendre à dérouler un processus commercial complet, dans des contextes B2B :
 - * établir et mettre en œuvre un plan de prospection,
 - * maîtriser les étapes de l'entretien commercial en face à face,
 - * savoir argumenter et traiter les objections, défendre son prix, conclure une vente
- Maîtriser les bases opérationnelles en techniques de vente (prospection, entretien de vente, négociation, conclusion.)

Public :

Personnes souhaitant prendre en charge des activités commerciales sans formation préalable dans le domaine

Prérequis : Aucun

Contrôle du suivi : Les stagiaires émargent une Feuille de présence par demi-journée de formation, pour justifier de leur participation. Le formateur signe également ces Feuilles de présence ; à la fin de la session, il élabore un compte-rendu de formation.

Durée :

02 journées (14 heures)

Notre formateur : Consultant J+ FORMATION

Délais d'accès : variable entre 10 et 21 jours pour la mise en place d'une session.

Tarif : Cf au devis ci-joint

Moyens pédagogiques :

- Alternances entre les apports théoriques : vidéo, power point, supports, documentation... et les apports pratiques :
- Les exercices pratiques seront basés sur des jeux de rôles ou des exercices de communication.
 - Mises en situations diverses
 - Ateliers
 - Nombreuses simulations
 - Exercices d'application
 - Méthodes participatives et actives

Evaluations

- Durant la session une évaluation des acquis est réalisée par le formateur.
- En fin de session, une évaluation à chaud est réalisée par les stagiaires (fiche à compléter) : elle concerne principalement le déroulement et le contenu de l'action de formation, ainsi que le degré de satisfaction à l'issue de cette action.
- Après retour des participants sur leur poste de travail et après mise en pratique des acquis, une évaluation à froid sera réalisée par le client commanditaire du projet.

Modalité de validation des compétences

- Délivrance d'un Certificat de réalisation de la formation et d'une « Fiche de validation de compétences ».

Support : Un support de cours dématérialisé est remis à chaque stagiaire en fin de session.

Accessibilités : La formation est accessible aux personnes en situation de handicap ou ayant des besoins spécifiques. La mise en place d'un accompagnement est proposée afin que la formation se déroule dans les meilleures conditions : notre REFERENTE HANDICAP Joëlle Gruelles est chargée d'organiser leur accueil, et reste à leur disposition au 07 78 39 84 28 ou jplusformation@hotmail.com.