

Développer ses ventes et la relation client



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre l'environnement commercial en entreprise
- Déterminer les segments de marché
- Réaliser un plan d'action commercial
- Analyser des résultats commerciaux
- Conquérir des nouveaux clients
- Argumenter ses produits et services
- Gérer la relation client et les insatisfactions



ENVIRONNEMENT COMMERCIAL

- Facteurs internes et externes
- Tendances du marché
- Ressources nécessaires
- La concurrence
- Le marketing digital et opérationnel



LA STRATÉGIE COMMERCIALE

- Analyser son marché
- Recenser sa concurrence
- Mettre en place son offre commerciale globale
- Rédiger un pitch de vente



LE PLAN D'ACTION COMMERCIAL

- Elaborer un plan d'action commercial
- Réaliser la veille concurrentiel et informationnelle
- Suivre les indicateurs de performances
- Effectuer des calculs commerciaux

Voir page suivante



Public

- Tout public



Prérequis

- Parler, lire et écrire le français
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

- 5 jours
- 35 h de formation



FORMATION
MULTIMODALE



Dates et lieux de la formation

- 13, 14, 15, 20, 21 janvier à Bourges
- 10, 11, 12, 17, 18 mars à St-Avertin
- 2, 3, 4, 10, 11 juin à Châteauroux
- 6, 7, 8, 13, 14 octobre à Issoudun
- 8, 9, 10, 15, 16 décembre à St-Avertin

Programme individualisé

Tarif hors session collective :
85 euros de l'heure

Développer ses ventes et la relation client



COMPRENDRE LA RELATION CLIENT

- Comprendre les différents points de vue
- Communiquer efficacement
- Pitcher son entreprise
- Enregistrer différents discours et créer un réservoir d'idée
- Comprendre la communication para et non verbale
- Jeux de rôles
- Savoir être commercial
- S'adapter aux évolutions du marché
- La prise de rendez-vous



GÉRER ET FIDÉLISER SA CLIENTÈLE

- Les différentes offres de fidélisation
- Les outils de suivi
- Traiter les objections clients
- Comment réagir face aux insatisfactions



LE PITCH

- Communiquer efficacement
- Identifier les besoins et la technicité
- Comprendre son utilité
- Adapter son pitch auprès de son audience



Tarif

1225 €



Financeurs

AUTOFINANCEMENT

OPCO
opérateurs de compétences

FAF

Fonds d'assurance Formation

France Travail



Formateur

Nos formateurs sont des experts en comptabilité reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Référent(e) handicap

Louise GRANDPERRET : 07 87 68 85 77
referent.handicap@bge-berrytouraine.com



Planning



Délais d'accès à la formation

Pour les demandes de prise en charge OPCO ou FAF, le délai de retour est de 4 à 8 semaines.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

formation@bgeberrytouraine.com

Tel : 06 43 20 93 17

4,88/5
Satisfaction
de nos
stagiaires

