



# Développer ses compétences commerciales 1

## « Pour optimiser son temps travail »

Durée :	1 jour – 7 heures
Date de formation :	A définir
Prix en intra :	1 190 € HT soit 1 428 € TTC la journée
Lieu :	En intra

ORGANISME CERTIFIE





# Programme **Développer ses compétences commerciales 1** PEDAGOGIQUE Pour optimiser son temps travail

## PUBLICS CONCERNES

Tout public

## OBJECTIFS

- ★ Savoir prospecter
- ★ Connaître le développement commercial

## PROGRAMME

### 1- Introduction / Tour de table

### 2- Les missions du commercial

### 3 - La prospection commerciale

- Segmenter & cibler la clientèle
- Créer un plan de prospection commercial
- Contacter les prospects par email ou par téléphone
  - Appréhender leurs attentes
  - Proposer des solutions adaptées à leurs besoins
- Identifier de nouveaux prospects sur les réseaux sociaux, les annuaires ou sites internet et les contacter

### 4- Le développement commercial

- Réaliser des démonstrations, des rendez-vous ou des présentations produits par téléphone ou visio-conférence
- Rédiger les offres commerciales
- Assurer la négociation contractuelle
- Convaincre et faire signer les prospects

### 5- Exercice filmé et correction

### 6- Retour sur les attentes

- Qu'est ce que je mets en place demain matin ?

## PRE-REQUIS

Aucun

## OUTILS PEDAGOGIQUES

- ✓ Exposé
- ✓ Apports du formateur
- ✓ Réflexion en groupe
- ✓ Utilisation de moyens vidéo (caméscope / vidéo projection) pour l'évaluation des jeux de rôles commentés
- ✓ Bilan individuel

## DUREE

1 journée



# Programme **Développer ses compétences commerciales 1** PEDAGOGIQUE Pour optimiser son temps travail

## PROGRAMME - Répartition

### Jour 1 - Matin

#### **1- Introduction / Tour de table**

#### **2- Les missions du commercial**

#### **3 - La prospection commerciale**

- Segmenter & cibler la clientèle
- Créer un plan de prospection commercial
- Contacter les prospects par email ou par téléphone
  - Appréhender leurs attentes
  - Proposer des solutions adaptées à leurs besoins
- Identifier de nouveaux prospects sur les réseaux sociaux, les annuaires ou sites internet et les contacter

### Jour 1 – Après-midi

#### **4- Le développement commercial**

- Réaliser des démonstrations, des rendez-vous ou des présentations produits par téléphone ou visio-conférence
- Rédiger les offres commerciales
- Assurer la négociation contractuelle
- Convaincre et faire signer les prospects

#### **5- Exercice filmé et correction**

#### **6- Retour sur les attentes**

- Qu'est ce que je mets en place demain matin ?

### Jour 2 - Matin

### Jour 2 – Après-midi

## Lieu de formation, moyens techniques et pédagogiques

Formation en intra sur le site du demandeur  
Travail à partir des situations concrètes de chaque stagiaire  
Temps d'échanges entre les apprenants et avec le formateur lors de chaque séance  
Support pédagogique sous forme de livret dématérialisé  
8 participants maximum

## Modalités et délais d'accès

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone ou par mail. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai d'un jour ouvré.

Pour tout projet de formation en intra ou hors calendrier prévisionnel, notre équipe s'engage à le mettre en œuvre dans un délai inférieur à 3 semaines

## Dates de la formation

Le module présenté est formulé en intra. Les dates mentionnées en en-tête du programme sont celles qui ont été définies avec le client. Pour toute demande d'autres dates, merci de prendre contact avec nous par téléphone ou par courriel.  
Votre demande sera traitée dans un délai d'un jour ouvré.

## Lieu de formation

Cette formation est accessible à la plupart des personnes en situation de handicap.  
Toutefois, notre référent en la matière, Didier RAUT, se tient à votre écoute pour évaluer la faisabilité de votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements nécessaires et possibles.

## Moyens permettant le suivi de l'exécution et l'appréciation des résultats

QCM d'évaluation des acquis des apprenants  
Feuilles d'émargement  
Attestation de fin de formation  
Evaluation de la formation par les stagiaires

## Référent de la formation

Pour tout renseignement et inscription, veuillez contacter :

Monsieur Didier RAUT :  
Tél. 06.79.77.11.39  
Courriel : [didier.raut.consultant@gmail.com](mailto:didier.raut.consultant@gmail.com)

Nous nous tenons à votre disposition  
pour toute demande particulière ou création de contenus sur mesure