

# EFFICACITE COMMERCIALE **module DC-01**

## Public concerné

- Dirigeants d'entreprises
- Chargés d'affaires
- Commerciaux.

## Objectifs

*L'objectif de cette formation est d'intégrer les fondamentaux du métier de commercial principalement dans ses fonctions de prospection et de négociation.*

*Le stagiaire prend du recul sur sa façon d'être commercial et de faire son métier de commercial.*

*Il prend conscience de ses points forts et découvre comment améliorer ses points plus faibles.*

*Au moyen de jeux de rôles il prend conscience de son image et découvre comment l'améliorer*

## Méthodologie

Exposés (avec Power Point),  
Exercices ; jeux de rôles

## Tarifs

*Prix inter/ stagiaire pour 3 jours :  
1035 € HT*

*Prix intra : nous consulter*

## **PROPULSION**

**ENR N° 25 50 00836 50**  
**AUPRÈS DU PRÉFET DE LA RÉGION**  
**BASSE NORMANDIE**

1 Rue de Strasbourg  
50100 Cherbourg

Téléphone : 02 33 88 01 56  
[competences@propulsion3000.com](mailto:competences@propulsion3000.com)

## Compétences professionnelles à maîtriser en fin de formation :

- Améliorer son image au téléphone et en visite clientèle.
- Ecouter la vraie demande du client et lui apporter la réponse qui le satisfera techniquement et psychologiquement.
- Renforcer sa force de conviction en négociation.
- Assurer un suivi efficace de la clientèle.

## Durée:

**3 jours**  
Répartis sur 1 mois.

## Contenu/programme

- L'approche initiale : contact téléphonique initial (le passage des barrages) et la première visite
- L'analyse du besoin client – pratique de l'écoute active –
- L'établissement des offres (ce qu'elles doivent contenir, comment les mettre en valeur. . .)
- La négociation (argumenter, défendre son prix, conclure)
- Les techniques de qualification de prospects
- Les techniques de suivi de clientèle (rapports de visite, organisation des relances, fichier client)
- Les techniques de suivi de l'activité (tableaux de bord d'activité, tableaux de bord d'efficacité, analyse des ventes perdues)

Au cours des deux premiers jours les stagiaires décident eux-mêmes des points précis à améliorer et vérifient leur progression au cours de la troisième journée, un mois plus tard.

**Propulsion**  
**Compétences**