

Date de mise à jour du programme : 03/05/2021

PUBLIC :

Tout public

PRE-REQUIS :

Aucuns pré requis

OBJECTIFS :

- Atteindre l'objectif en fonction de l'atelier choisi

DUREE :

Durée de chaque atelier : 3h30 (possibilité d'en choisir plusieurs)

Lieu d'animation : dans nos locaux à Mérignies ou sur site client ou à distance

METHODES :

Toutes les méthodes pédagogiques sont utilisées (Affirmative, Interrogative, Démonstrative et Applicative) pour mettre en place une interaction avec les participants et favoriser l'assimilation des notions.

VALIDATION :

QCM de validation finale

TYPE D'ACTION :

Acquisition et entretien de connaissances – Formation Initiation

PROGRAMME :

Atelier 1 : La préparation

- Structurer la préparation de la négociation
- Gérer et développer un portefeuille de clients et de prospects
- Elaborer une stratégie pour l'atteinte des objectifs
- Prioriser, planifier et corriger les actions
- Organiser son planning

Atelier 2 : La négociation :

- Développer et gérer une performance durable
- Analyser et comprendre les besoins des clients
- Vendre des solutions adaptées
- Maitriser les techniques de vente
- Maitriser les techniques de négociation
- Les étapes de la négociation

IESI

556, Rue de la Rosière – 59710 Mérignies

☎ : 03.20.84.00.27 / 07.68.16.45.41- ✉ : v.dacosta@iesi.info

Site internet : www.iesi.fr

Toutes les notions des ateliers seront abordées à travers des jeux de rôles, quizz, ateliers...

Atelier 3 : fidélisation, up selling

- Fidélisation, up Selling
- Garantir une pérennité des relations client
- Construire sa veille informative
- Adopter un profil de collaborateur agile
- Rendre compte de son activité commerciale

QCM

Remplissage de la fiche de satisfaction

IESI

556, Rue de la Rosière – 59710 Mérignies

☎ : 03.20.84.00.27 / 07.68.16.45.41- ✉ : v.dacosta@iesi.info

Site internet : www.iesi.fr