

**Stage n° 1****Une approche technico-commerciale structurée :
Les bases et le retour d'expériences****Personnes concernées :**

- Les personnes ayant peu ou pas de formation commerciale
- Les nouveaux entrants dans le métier
- Les personnes souhaitant structurer leur démarche commerciale

Objectifs pédagogiques :

- Mettre en place votre action commerciale globale correspondant à votre projet d'entreprise
- Proposer une méthode de vente adaptée aux réalités de votre quotidien
- Travailler une approche valorisante, pratique et applicable dès la sortie du stage

**Pré-requis :**

Aucun

Moyens pédagogiques :

Salles de cours avec exposés - Utilisation de supports multimédias

Nombre de stagiaires :

8 à 12 personnes maximum

Durée de la formation :

14 heures (2 jours)

Horaires :

08:30 – 17:30

N° de déclaration d'activité : 41.57.026.81.57**Coût :****500 € HT****Programme****1. Analyse de l'environnement**

- Marché
- Concurrence
- Client
- Segmentation

2. Le premier contact

- Etat d'esprit
- La bonne posture
- S'adapter aux différents profils
- Véhiculer une image positive
- Se préparer pour se présenter

3. Des outils commerciaux

- Image voulue = image perçue ?
- Préparer le RDV de découverte

4. L'entretien de découverte

- Faire du prospect un acteur, moteur de son projet
- Découvrir les attentes et motivations
- Besoins techniques
- Diagnostic

5. La présentation de l'offre

- Démontrer
- Argumenter
- Les plus pour le client
- Le financement
- Levier potentiel
- Traiter les objections
- Quand et comment conclure
- Savoir clôturer et réussir sa sortie