

EFFICACITÉ COMMERCIALE

Professionnels expérimentés du secteur commercial.
Responsables des ventes.

**2 à 5 jours
(7 heures par jour)**

Public

Cette formation s'adresse à :

- Professionnels expérimentés du secteur commercial.
- Responsables des ventes.
- Tout individu souhaitant atteindre un niveau d'excellence en efficacité commerciale

Pré-requis

Aucun.

Modalités et délais d'accès

Contact : site internet / mail
réponse : sous 48 heures
Présentiel
Groupe de 4 à 10 personnes

Durée

2 à 5 jours (7 heures par jour)

Lieu

Chez le client ou plateforme technique

Objectifs

La formation vise à maîtriser les piliers de l'efficacité commerciale :

- Approfondir les concepts clés de l'efficacité commerciale.
- Acquérir des compétences avancées pour maximiser les performances commerciales.
- Maîtriser la gestion du temps, des priorités, du stress et des émotions.
- Développer des stratégies de vente et de négociation hautement efficaces.
- Améliorer la gestion de la relation client et la fidélisation.

Animation

Experts reconnus dans le domaine de l'efficacité commerciale avec une expérience étendue.

Méthode pédagogique

- Cours théoriques approfondis avec des exemples concrets.
- Études de cas complexes et simulations de scénarios commerciaux.
- Sessions de coaching individuel et de groupe.

Modalité d'évaluation

Soutenance du projet final devant un jury d'experts en négociation commerciale.

Sanction

Attestation de formation.

Tarif(s)

Ivoir devis



C.P.R. FORMATION
PREVENTION.DIGITAL.COMMUNICATION

119 bis rue de Colombes- 92600 Asnières – Tél 01 80 87 46 80 - N°d'existence 11922673792 — NAF70.22Z – SIRET 980 335 475 00029

EFFICACITÉ COMMERCIALE

Professionnels expérimentés du secteur commercial.
Responsables des ventes.

**2 à 5 jours
(7 heures par jour)**

CONTENU DE LA FORMATION

FONDAMENTAUX DE L'EFFICACITE COMMERCIALE

Introduction approfondie à l'efficacité commerciale et ses implications.
Diagnostic des processus de vente et identification des leviers d'amélioration.
Techniques avancées de gestion du temps, des priorités et du stress.
Utilisation optimale des outils de planification et de gestion de la productivité.

TECHNIQUES AVANCEES DE VENTE

Prospection stratégique et qualification des prospects de haute qualité.
Approche avancée de la présentation des produits ou services.
Gestion des objections complexes et des situations de résistance.
Closing des ventes : techniques de conclusion sophistiquées.

GESTION DE LA RELATION CLIENT

Développement de relations client basées sur la confiance et la valeur ajoutée.
Techniques de suivi post-vente et de fidélisation des clients.
Gestion des conflits et des situations délicates avec les clients.

NEGOCIATION ET LEADERSHIP EN VENTE

Stratégies de négociation avancées pour des accords gagnant-gagnant.
Leadership en vente : motivation d'équipes commerciales et gestion des performances.
Analyse de cas de négociation complexes et discussions de groupe.
Développement de compétences interpersonnelles pour une communication efficace.

MISE EN PRATIQUE ET PLAN D'ACTION

Simulation de scénarios commerciaux réalistes avec feedback personnalisé.
Élaboration d'un plan d'action individuel pour appliquer les apprentissages.
Sessions de coaching individuel pour identifier les opportunités d'amélioration.