PRÉSENTIEL

Commercial - Vente

Réf : 072AC01

Booster ses ventes

Formation sur mesure - Nous contacter
Ajouté le 05/01/2023 – Modifié le 12/02/2024

à partir de 1450€ NET

Un parcours sur mesure pour booster vos ventes et vos compétences commerciales

Objectifs

- Développer sa confiance en soi, assurer la performance de ses actions
- Mettre son énergie au service de sa mission, augmenter son efficacité, s'organiser
- Développer ses capacités d'analyse, d'anticipation, son agilité, sa prise de décision sous stress, sa gestion du risque, son autonomie, sa prise de hauteur, ses compétences tactiques et stratégiques, sa collecte d'informations
- Apprendre à organiser ses tournées, à préparer ses visites, à communiquer et informer, à analyser ses entretiens de vente. Apprendre à conduire l'entretien de vente avec leadership
- Apprendre à écouter activement et à éviter les a priori, argumenter avec conviction et persuasion, oser négocier

Compétences visées

A définir selon les thématiques retenues (cf. programme)

Public

Toute personne ou entreprise souhaitant acquérir, développer ou approfondir des compétences commerciales

Prérequis : Accepter la première étape de diagnostic (minimum ½ journée) et s'inscrire dans un parcours adapté et sur plusieurs mois.
Accessibiité: Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'information : rendez-vous sur les pages de présentation de nos Centres de formation.
Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

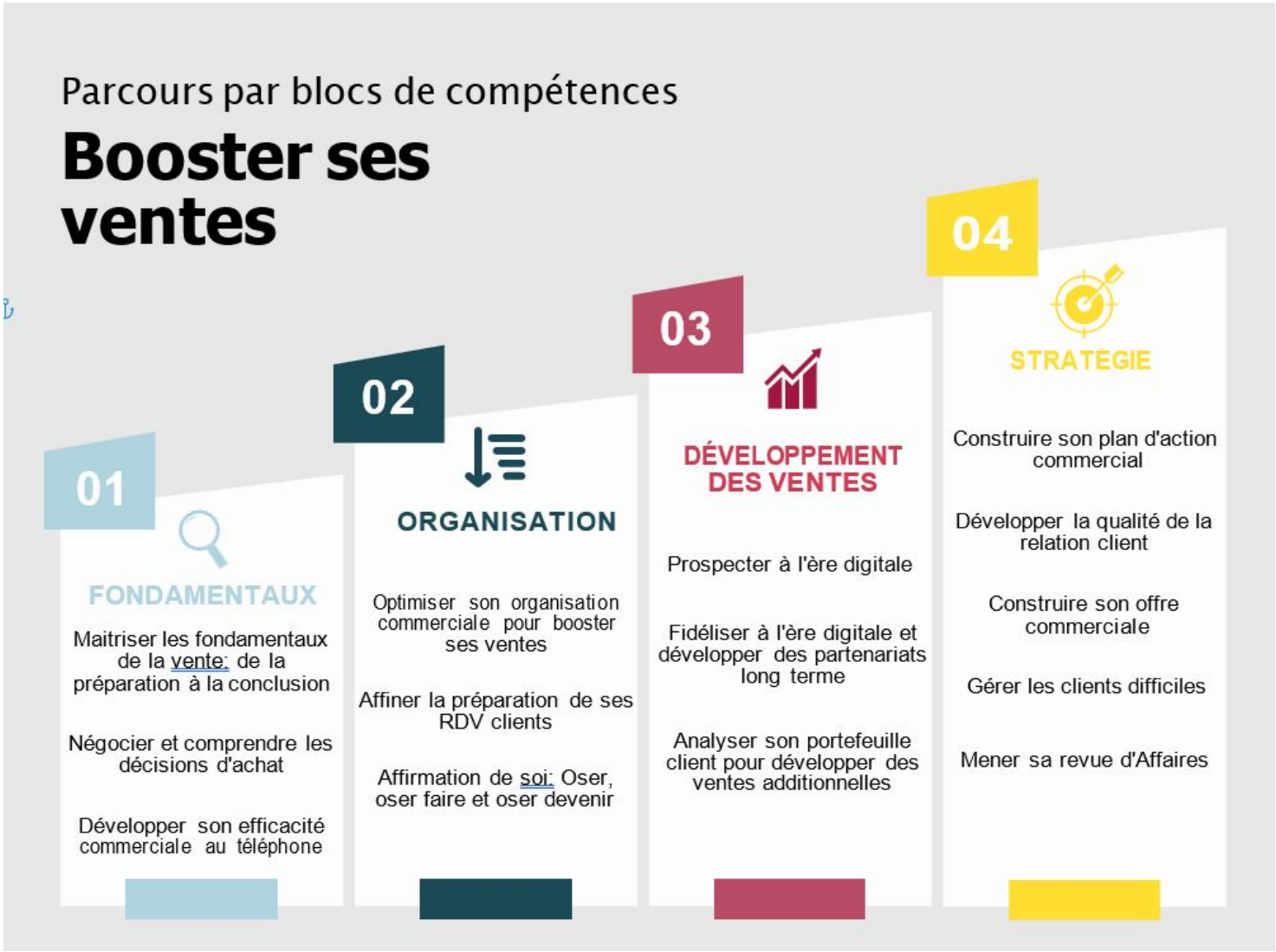
Programme

Un programme basé sur des niveaux et des blocs de compétences

- Etape 1 : un diagnostic entreprise ou individuel mené par la CCI et le formateur (entretiens individuels ou entretiens RH ou managers)

Booster ses ventes

- Etape 2 : une proposition d'un parcours de formation à choisir parmi les blocs et le niveau à atteindre
- Une entreprise ou un individu peut choisir un ou plusieurs thèmes dans les blocs correspondants eux-mêmes à des niveaux de pratiques et de maturité commerciale
- Exemple : *Je débute en vente mais mon action commerciale ne consiste qu'en la création d'une clientèle (je pars donc de zéro) ; je peux donc m'inscrire dans le niveau 1 à la formation « Développer son efficacité commerciale au téléphone » et « Maitriser les fondamentaux de la vente » ; je dois passer par une formation du niveau 2 « Optimiser son organisation commerciale » pour accéder au niveau 3 « Prospecter à l'ère digitale »*



PRÉSENTIEL

Commercial - Vente

Réf : 072AC01

Booster ses ventes

Dates & lieux

Formation sur mesure - Nous consulter

Le Mans

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 200 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur les pages de présentation de nos centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Le parcours est construit à partir d'un diagnostic des besoins et des compétences actuelles (de l'entreprise ou de l'individu)

Le parcours sera construit sur mesure et se basera sur les thèmes présentés dans le programme

Le programme sera composé d'ateliers, de formations en présentiel et d'entrainements terrain (accompagnement en situation de travail)

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles. Le profil de votre consultante-formatrice : Chargée d'affaires, Responsable régionale des ventes, Directrice d'agences en B2B (agro-alimentaire et RH) Commerciale et Directrice commerciale en B2C et B2B : Hôtellerie-restauration et loisir- événementiel Responsable formation et animation des ventes (marketing opérationnel) Consultante et formatrice en développement des ventes et marketing opérationnel
Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant.

Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront

évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation …). Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation. Un diagnostic est mené à travers une analyse de prestations commerciales (présence en entreprise et/ou en RDV client