

FORMATION 2021 DU CRGE OCCITANIE :

*Qualité de la relation commerciale :
Activer un plan d'action*

QUALITÉ DE LA RELATION COMMERCIALE : activer un plan d'action

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES



- Pouvoir définir ou redéfinir mes objectifs commerciaux qualitatifs à + 6 mois ;
- Être capable de préciser et organiser les axes d'un plan d'action commercial ;
- Ajuster les outils d'aide à la vente et le comportement commercial ;
- Mettre en œuvre les actions déterminées.

DATE ET DURÉE



- Le **22 Janvier 2021** de **9h30 à 12h30** et de **13h30 à 17h** - durée de 7h ; et le **5 Février 2021** de **9h à 12h30** - durée de 3,5h. Elle est menée sur une durée de **10,5 h** soit **1,5 jour**.
- Le coût de la formation s'élève à : **600 € HT/TTC** pour les salariés et **420 € HT/TTC** pour les bénévoles associatifs en GE.

MODALITÉS PRATIQUES



La formation se tiendra dans des lieux adaptés aux personnes à mobilité réduite, ou sera le cas échéant proposée à distance.

PUBLIC VISÉ



Responsable de groupement d'employeurs et/ou équipe de conseillers.es.

PROGRAMME



Durée : 10,5h

Journée 1 : 7h

- Quels sont les **besoins et attentes** de nos clients et prospects aujourd'hui et d'ici la fin de l'année ? [**Atelier de réflexion**] ;
- En fonction du CA saisonnier en N-1, mesurer l'**effort commercial** à fournir = fixer les objectifs de la période janvier-juillet 2021 ;
- Préciser nos **cibles** prospects et prescripteurs [**la base de données**] ;
- Choisir les **outils de promotions** et les **médias adaptés** + planification ;
- Entraînement au **pitch commercial** (1 min pour convaincre) ;
- Optimiser nos **entretiens de prospections** par la découverte et l'argumentation avec le BAM + techniques de conclusions ;
- **FAO** = Foire Aux Objections partagées (une réponse pour chaque objection vécue).

Journée 2 : 3,5h

- Accompagnement personnalisé à la **formalisation d'un plan d'action commercial** (actions correctives sur documents commerciaux, retour d'expérience et conseils, construction d'actions de prospections).

QUALITÉ DE LA RELATION COMMERCIALE : activer un plan d'action

OUTILS D'EVALUATION ET CONTROLE DES CONNAISSANCES



- Auto-évaluation en début et fin de formation ;
- Evaluation à J+60.

MOYENS PEDAGOGIQUES



- **Formateur** : Eric MIRABEL, Consultant Formateur sénior en développement commercial, spécialiste GE, GEIQ et TPE-PME.
- **Prérequis** : Utilisation d'un ordinateur connecté à Internet pour formation à distance.
- **Coordination préalable** : Questionnaire préformation et invitation sur la plateforme zoom pro.

ACCESSIBILITÉ

En cas de handicap, merci d'en informer le responsable de formation afin de prévoir une procédure d'accueil et de suivi en lien avec nos partenaires.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES DU CRGE OCCITANIE

N° Agrément de formation : 76110147311

N° SIRET : 50861831100049

N° Tel : 06 33 52 15 59

CODE APE : 7830Z

Adresse du siège social : 22 rue Ernest Cognacq ZAC Bonne Source
Maison des Vignerons BAT B - 11 100 NARBONNE.



METHODE



- Formation à distance en petit groupe (maximum 5/6 participants)
- Documents supports de formation partagés lors de la séance et envoyés par email (livret du participant)
- Partages d'expériences, atelier de réflexion et mise en situation commerciale
- Evaluation de la formation en fin d'animation par questionnaire de satisfaction
- Retour d'expérience et accompagnement personnalisé après formation en groupe.

PRÉREQUIS



Aucun.