

CONSTRUIRE SON DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

OBJECTIF DE LA FORMATION :

Savoir organiser et mettre en place le développement commercial de son activité.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- Appréhender l'entretien découverte prospect
- Conduire et réussir l'entretien prospect
- Elaborer un plan d'action commercial

METHODES PEDAGOGIQUES :

- Support Powerpoint
- Jeux de rôle sur situations réelles des apprenants
- Adaptation du contenu en fonction des attentes individuelles des apprenants.
- Pédagogie active avec des jeux de rôle

PUBLIC CONCERNE :

Toute personne souhaitant organiser le développement commercial de son activité

PRE-REQUIS : Savoir utiliser son ordinateur, être à l'aise avec internet et Excel

MATERIEL :

- Ordinateur et vidéo projecteur (pour formation en présentiel)
- Ordinateur personnel de stagiaire avec une bonne connexion internet (pour formation à distance)

ENCADREMENT :

Formateur expérimenté en direction commerciale France & export, ayant exercé des fonctions commerciales depuis plus de 20 ans.

EVALUATION :

- Mise en situation et exercices pratiques.

VALIDATION :

- Une attestation de formation est délivrée à chaque participant ayant suivi la totalité de la formation et ayant participé aux exercices pratiques et théoriques,

DUREE : 2 jours (14 heures)

DATES :

Sessions intra : A définir

HORAIRES : A définir

LIEU : Sur site

EFFECTIF : 1 à 6 personnes

COUT (non assujetti à la TVA)

Intra : Nous consulter

OURAGAN FORMATION

Email : contact@ouragan-formation.fr

Tél : 06 15 24 50 95



LE PLUS DE LA FORMATION :

- ✓ Le programme varie et est adapté en fonction du stagiaire,
- ✓ Support.

Pour les personnes en situation de handicap merci de prendre préalablement contact avec nous pour définir les modalités de votre participation à cette action de formation.

PROGRAMME

JOUR 1

**Objectifs : Appréhender l'entretien découverte prospect
Conduire et réussir l'entretien découverte prospect**

Méthode : Transmission de savoirs. Pédagogie active. L'utilisation d'un cas concret fourni par l'entreprise.

Programme :

- Les différentes étapes de l'entretien découverte
- La préparation et les objectifs de l'entretien découverte
- La méthode de l'entonnoir
- La méthode SONCAS
- Application des connaissances vues le matin sur des cas concrets
- Restitution collective à la suite des jeux de mise en situation réelle

Evaluation : Evaluation continue à travers des exercices concrets.

JOUR 2

Objectifs : Elaborer le plan d'actions commercial

Méthode : Transmission de savoirs. Pédagogie active. Mise en application de connaissances.

Programme :

- Comprendre la stratégie commerciale insufflée par la Direction
- Elaboration du plan d'action commercial en cohérence totale avec la stratégie commerciale
 - Les objectifs du PAC (plan d'actions commercial)
 - La méthode
 - Les moyens
 - Le budget
- Mise en application immédiate par l'élaboration du plan d'actions commercial de l'entreprise
- Présentation orale du PAC

OURAGAN FORMATION

Email : contact@ouragan-formation.fr

Tél : 06 15 24 50 95



Evaluation : Evaluation continue à travers des exercices concrets.

Résultats attendus de la formation

A l'issue de la formation, le stagiaire aura la capacité d'analyser son activité commerciale existante et d'élaborer un « PAC » (plan d'actions commercial) efficace, 100% opérationnel et concret en complète cohérence avec la stratégie commerciale définie par l'entreprise.

Mise à jour le 27 mars 2024