Management – Stratégie commercial

**Public :**

Commerciaux, chefs d'équipes, techniciens leaders en contact avec les clients/prospects

**Prérequis :**

Connaître son offre commerciale

**Durée :**

1 jour (7 heures)

**Tarif :**

Inter : 450 € HT /Personne

Intra : Sur devis

**Validation :**

Attestation de formation

**Type d'action de formation :**

Développement des compétences

# SAVOIR DETECTER LES OPPORTUNITES D'AFFAIRES

## LES OBJECTIFS

- Connaître et s'approprier les valeurs de l'entreprise
- Détecter les opportunités grâce à vos relations clients et aux informations internes
- Se positionner par rapport aux interlocuteurs
- Identifier les besoins à travers l'écoute client
- Capitaliser sur les objections pour convaincre et créer la valeur ajoutée
- Conclure positivement

## LES MÉTHODES, MOYENS PÉDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT

- Pédagogie active et participative favorisant les échanges entre participants
- Apprentissage théorique et mise en œuvre de cas pratiques
- Interactivité par l'échange et retours d'expérience sur des cas concrets
- Consultant/formateur expérimenté avec une expérience significative en stratégie commerciale et développement d'affaires

## LE PROGRAMME

**Connaître et identifier le contexte - Connaissance du marché**

- Connaitre et comprendre les valeurs et la stratégie de développement de votre entreprise
- Comprendre la stratégie de développement de votre entreprise
- Maîtriser les forces et les faiblesses des principaux acteurs

Comprendre et analyser les forces et les faiblesses de son offre – SWOT

- Méthodes et outils pour rechercher de nouveaux clients, des informations sur le marché et sur les prospects liés à vos produits et services.
- Savoir trouver, utiliser et gérer les fichiers et base de données en interne et sur les réseaux sociaux.
- Les principaux canaux de génération des leads, identifier les médias les mieux adaptés à votre entreprise.

**Communiquer pour capter l'opportunité**

- Valoriser l'image de votre entreprise
- La gestion des barrages
- Savoir être à l'écoute et reformuler
- Comprendre l'impact de la communication des mots et de la voix.
- Utiliser les atouts de la communication verbale, une élocution efficace, un vocabulaire positif, le sourire.
- Être en écoute active, développer votre empathie et les techniques d'assertivité pour déclencher l'adhésion
- Maîtriser l'art du système de questionnement efficace avec le QQOQCCP.
- Structurer votre argumentaire avec la méthode des 5C
- Les dix règles d'or de la prise de rendez-vous téléphonique
- Mettre en place un suivi régulier des prospects, programmer des relances avec le SMACC.
- Construire des tableaux de bord synthétiques pour progresser au fil du temps.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation...
- Attestation de fin de formation

## ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins. Pour toutes questions, merci de contacter M. Driouch au 0754374621