

DÉVELOPPER ET GÉRER SON PORTEFEUILLE CLIENTS

€ COÛT

690 € prix nets de toutes taxes



CONTACT

Aurélie Carriac
05 55 18 80 05
acarriac@correze.cci.fr



OBJECTIFS

Comprendre son style personnel de négociation. Adapter son argumentation à son interlocuteur. Identifier et déjouer les manipulations. Aboutir à des accords fiables.



PUBLIC

Commerciaux et technico-commerciaux itinérants, ingénieurs commerciaux ou chargés d'affaires.

Pré-requis : aucun

Mode d'évaluation en amont de la formation.

Entretien téléphonique ou rendez-vous individuels + tests de positionnement.



DURÉE

2 jours



DATE

Session 1 : le 02, 03 juin 2022



LIEU

Inisup à Brive (CCI de la Corrèze) - possibilité sur Limoges ou Guéret, sous réserve du nombre minimum et majoritaire de participants



PROGRAMME

- **Savoir s'organiser :**
 - Analyser et segmenter son portefeuille clients
 - Prioriser ses actions, gérer son temps
 - Construire un plan d'action commerciale (dans le respect de la stratégie commerciale de votre entreprise), s'y tenir et le faire évoluer
 - Mesurer l'efficacité de vos actions, faire le bilan et corriger vos erreurs
- **Savoir se maîtriser et adopter un comportement attractif :**
 - Maîtriser son stress face à une charge de travail importante et face à une situation difficile
 - Les techniques d'affirmation de soi et la force de conviction
 - Développer la confiance en soi et gagner celle du client
- **Maîtriser les techniques de vente :**
 - Connaître son marché
 - Anticiper: préparer sa visite et se fixer des objectifs
 - Assurer le premier contact avec succès
 - Apprendre à connaître son client et ses attentes
 - Savoir négocier «gagnant-gagnant» et défendre ses marges
 - Traiter les objections
 - Construire son argumentation et adopter une communication percutante et pertinente
 - Savoir conclure de façon toujours positive et fidéliser votre client
 - Savoir utiliser le téléphone comme outil complémentaire à vos visites

Méthodes et moyens pédagogiques :

- Apports théoriques et méthodologiques.
- Cas pratiques et/ou mises en situation.
- Remise d'un support pédagogique.

Modalités d'évaluation de la formation :

- Contrôle continu.