

POLE TERTIAIRE

VENTE – ACTION COMMERCIALE

VENTE	
Titre	Principaux objectifs
Améliorer son efficacité commerciale	S'approprier les techniques et les savoir faire pour vendre dans un objectif de rentabilité et de fidélisation
Perfectionnement à la vente	Orienter son discours commercial pour créer le besoin
Conduire une visite de bilan	Augmenter l'encours moyen en objectivant le bénéfice client sur le long terme
Réussir ses ventes croisées	Augmenter le montant de la vente initialement prévue par le client par une vente complémentaire ou additionnelle
Défendre ses marges	Maitriser les techniques pour défendre son prix et ses conditions de vente face à une concurrence agressive
Piloter ses négociations	Maitriser l'approche de la négociation « gagnant-gagnant »
Le « cartes sur table »	Débloquer des situations difficiles et augmenter son efficacité commerciale
ORGANISATION COMMERCIALE	
Titre	Principaux objectifs
Optimiser son efficacité commerciale	Classer et prioriser les clients/prospects du portefeuille pour augmenter son efficacité commerciale
Le plan d'action client	Organiser, planifier et optimiser son action commerciale chez un client par la mise en place d'actions concertées et négociées

TELEPHONE	
Titre	Principaux objectifs
Le rebond téléphonique	Créer le besoin et conclure sur appel entrant
Vendre en appels sortants	Acquérir les techniques et les réflexes pour vendre par téléphone
Réussir ses prises de RDV	Optimiser les visites en clientèle par la prise de RDV qualifiés
Mieux gérer l'agressivité client	Dédramatiser et solutionner des situations conflictuelles pour pérenniser la relation commerciale

DIVERS	
Formations pour les non commerciaux	
Titre	Principaux objectifs
La livraison gagnante	Atteindre l'excellence sur le dernier maillon de la relation client : le livreur Etre pro actif dans la vente
Le rôle commercial du magasinier vendeur	Augmenter le panier moyen par des ventes complémentaires « conseil » Remonter les informations à l'équipe commerciale