

BOOSTER SON CHIFFRE D'AFFAIRE – NIVEAU 2

OBJECTIFS

Savoir construire une réelle stratégie de fidélisation. Pouvoir rebondir face à des situations imprévues.

COMPÉTENCES VISÉES :

À l'issue de cette formation, vous serez capable :

- de mener de façon claire vos entretiens de vente, augmenter votre C.A grâce au discours commercial, renforcer sa légitimité auprès de ses clients

PRÉREQUIS

Avoir une base dans les techniques de vente et avoir suivi la formation booster son chiffre d'affaire niveau 1

PUBLIC

Responsable d'établissement, encadrement, vendeurs en magasins.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Mises en situations, PowerPoint, vidéos.

COMPLÉMENTS PÉDAGOGIQUES

Formation participative dans laquelle les participants pourront transposer les acquis avec des mises en situations

NOMBRE D'HEURES

2 jours (14h00) - 9H00-12H00/ 13H30-17H30

COÛT DE LA FORMATION

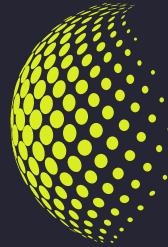
700 € HT

MODALITÉS D'ORGANISATION

12 stagiaires

PROFIL ANIMATEUR(S)

Expert en commerce marketing ayant travaillé en tant que manager, directeur commercial



FORMEDIA
FORMATION PROFESSIONNELLE

PROGRAMME

1. PÉNÉTRATION DE MARCHÉ

- 1.1 Marketing Indirect, actions directes.
- 1.2 Comment se faire connaître auprès des prospects.
- 1.3 Solutions pour faire évoluer l'image de marque.

2. FIDÉLISATION

- 2.1 Mise en place et suivi d'un fichier client.
- 2.2 Définir et engager les opportunités commerciales.
- 2.3 Communications des nouvelles offres et nouveaux produits.

3. VENTE ADDITIONNELLE

- 3.1 Découverte des besoins actuels et à venir du client.
- 3.2 Propositions d'offres globales.
- 3.3 Finalisation de la vente.