

## Parcours Commerce

### Pour qui :

Toute personne souhaitant renforcer, développer ses compétences dans le commerce

### Enjeu :

Réussir son approche du commerce

### Prérequis :

Ce parcours est ouvert à toute personne avec ou sans expérience dans le commerce

### Objectifs :

Être capable d'utiliser les outils

Être capable d'identifier les techniques commerciales

Être capable de construire un argumentaire commercial

Être capable de préparer ses entretiens de vente

Être capable d'identifier les objectifs et les besoins du client

Parcours Commerce					
Thématiques	Thématiques2	Thématiques3	Thématiques4	Thématiques5	Thématiques6
Préparer sa réunion commerciale	L'entretien de vente	La négociation commerciale	Réussir ses rendez-vous de prospection	Construire un argumentaire convaincant	L'art de traiter les objections
Optimiser son portefeuille client	Construire une négociation réussie	Traiter les réclamations par mail	Construire la relation commerciale	Construire des emails commerciaux	Le positionnement de son profil commercial
Animer la relation commerciale	Identifier ses potentialités commerciales	Etablir le diagnostic commercial	Les 4 stratégies relationnelles de clients	Les effets efficaces et non efficaces de son style commerciale	Eviter les dérapages
Optimiser sa communication commerciale	Concevoir des messages percutants	Etre en phase avec son client	Les 4 vecteurs de la communication	Instaurer un climat de confiance	Les profils d'acheteur
Le marketing d'achat	Découvrir les stratégies de l'acheteur	Hirérachiser les priorités commerciales	Maîtriser les circuits de décisions	Préparer les entretiens de vente	Objectifs et besoins du client

### La valeur ajoutée :

La démarche propose une approche interactive dans le respect de chacun.

La démarche alterne apports théoriques et exercices pratiques.

La démarche vous permet de répondre à vos questions.

Un accompagnement asynchrone est réalisé sur le site.



Un expert vous accompagne dans votre progression.

**Cette formation se déroule en 30 ateliers d'une heure**