

Autres

National

Réseaux

Route

## Développer son efficacité commerciale

### Objectifs

- Développer ses compétences commerciales pour améliorer son efficacité commerciale.
- S'approprier le PAC (Plan d'Action Commercial) et l'organisation commerciale EUROVIA.
- Savoir mettre en œuvre le processus de vente : bien comprendre les besoins clients, savoir argumenter et convaincre, négocier pour conclure avantageusement.
- Gagner en méthode, en aisance et donc en efficacité dans les relations commerciales.

### Durée

14 heures 2 jours

### En présentiel

Taux de satisfaction : 87%

### Tarif

Contactez votre responsable formation RH pour plus d'informations

### Activités

Toute activité

### Level

National

### Aperçu

### Programme

- Porter un autre regard sur le commercial et la relation-clients
- Connaître l'organisation commerciale chez EUROVIA et savoir utiliser le PAC, outil de l'action commerciale EUROVIA
- Etablir et maintenir des contacts de qualité avec les clients, les prospects et les prescripteurs (fidélisation, réactivation d'anciens clients, nouveaux clients) : la prise de contact
- Bien connaître et comprendre les clients : leurs enjeux, leurs besoins, leurs projets, leurs motivations et leurs attentes : la découverte client
- Convaincre le client de la qualité de notre proposition : présenter la solution et proposer des variantes, argumenter et répondre aux objections
- Savoir négocier en maîtrisant les rapports de force pour aboutir à une conclusion positive
- Apprendre à exploiter durablement les informations collectées au cours des différents échanges commerciaux et en tirer profit.

### Méthodes pédagogiques

Apports méthodologiques, échanges entre participants, travaux en sous-groupes, études de cas, exercices et jeux de rôles.

### Evaluation

-

### Ressources pédagogiques

-

### Pour qui ?

## Public concerné

Bureau d'études, Chef de secteur, Responsable de travaux

## Prérequis

Aucun

## Informations pratiques

### Centres CESAME qui dispensent la formation

- Le CESAME Mérignac

### Lieu de formation

Mérignac ou en région

### Délais d'accès à la formation

Rapprochez-vous de votre responsable formation RH

### Modalités d'accès et d'accueil

Référez-vous au livret d'accueil de votre centre CESAME et aux conditions sanitaires en vigueur



Le CESAME est également engagé dans une démarche handi'accueillante. Vos centres de formation CESAME sont engagés dans une démarche handi' accueillante. Nous sommes à votre disposition pour tout besoin d'amélioration de vos conditions d'accès à la formation, qu'elles soient physiques, sensorielles, matérielles ou pédagogiques

### SIRET

380 448 944 00211

### NDA

11 92 11594 92