Le CESAME

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 heures2 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

Campus Le 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