Le CESAME

Autres | National | Route

Développer son efficacité commerciale sur le marché des granulats

Objectifs

- Disposer des méthodes permettant de mieux préparer et conduire une vente dans le cadre d'un marché de granulats
- Savoir analyser les besoins des clients
- Savoir proposer le bon produit et les bons services associés

Durée
14 heures2 jours

En présentiel

Tarif
Contactez votre responsable formation RH pour plus d'informations

Activités
Toute activité

Level
National

Aperçu

Programme

- Appréhender le marché des matériaux
- S'approprier les différentes phases du cycle de vente
- Comprendre son tempérament et celui de ses clients
- Bien préparer les rendez-vous client
- Réussir le premier contact
- Bien comprendre le besoin du client
- Répondre aux objections par une argumentation appropriée
- Négocier pour aboutir à une conclusion positive
- Fidéliser les clients

Méthodes pédagogiques
Exercices et mise en situation

Evaluation
-

Ressources pédagogiques
-

Pour qui ?

Public concerné
Carrière

Prérequis

Ce module s'adresse à toute personne assurant des actions commerciales sur le marché des granulats.

Informations pratiques

Campus Le CESAME qui dispensent la formation

- Le CESAME Mérignac

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