

## Formation Commercial : Approfondissement

<b>Durée :</b>	2 jours
<b>Public :</b>	Actifs de tous secteurs souhaitant s'orienter vers la gestion commerciale et la vente
<b>Pré-requis :</b>	Avoir une expérience minimum en entreprise de 2 ans
<b>Objectifs :</b>	Se préparer au métier de commercial - Découvrir les techniques de vente - Comprendre les attentes des clients
<b>Sanction :</b>	Attestation de fin de stage mentionnant le résultat des acquis
<b>Taux de retour à l'emploi:</b>	Aucune donnée disponible
<b>Référence:</b>	COM100163-F
<b>Note de satisfaction des participants:</b>	Pas de données disponibles

### Gérer la relation client et la communication

- Utiliser des outils CRM
- Noter un maximum d'informations
- Assurer le suivi client/prospect
- Répondre aux demandes
- Fidéliser

#### **Atelier : commenter des fiches clients dans des CRM - Recenser les informations essentielles pour son entreprise**

Approfondissement

### Faire ses premiers pas sur des marchés d'ampleur

- Identifier les clients potentiellement importants de son entreprise
- Identifier les attentes en terme de services
- Attitude à avoir

#### **Atelier pratique : lister les comptes clefs pour son entreprise**

### Répondre aux appels d'offres

- Qu'est-ce qu'un appel d'offres ?
- Les plateformes d'appels d'offres
- Les outils de détection
- La décision de réponse
- Les documents administratifs
- L'offre technique
- La remise

La soutenance  
La négociation  
L'attribution

### **Méthodologie commerciale**

Identifier les produits  
Identifier les clients  
Déterminer les cibles privilégiées et les comptes clefs  
Déterminer le CAP  
Construire son argumentaire SONCAS  
Créer un scénario de prospection  
Répondre à une demande ou un marché  
Préparer ses entretiens de vente  
Préparer la négociation  
Conclure la vente  
Identifier les risques  
S'informer sur les clauses clefs d'un contrat  
Réceptionner des commandes  
Tirer les conséquences d'un échec  
Créer des scénarios pour fidéliser son contact

**Atelier pratique : mise en oeuvre de la méthodologie**