

Techniques de vente, de négociation et de commercialisation

<https://www.estim-formation.com/formation-techniques-ventes-negociation-et-commercialisation>

Objectifs de la formation

- Permettre de structurer et de définir son activité commerciale.
- Connaître son marché et ses services.
- Maîtriser les techniques pour gérer et fructifier son portefeuille clients.
- Optimiser la qualité relationnelle pour une qualité de service.

Programme pédagogique

Marketing direct

- Définition et connaissance de sa cible, son marché, sa segmentation et son service
- Déterminer des objectifs qualitatifs et quantitatifs

Outils du marketing direct

- Mailings, couponings, bus mailing et phoning
- NTIC
 - Nouvelles Techniques de l'Information et de Communication

Offres promotionnelles

- Concours internes et externes
- Remises et rabais
- Parrainage
- Garanties

Organisation de son travail

- Gestion de son temps, de ses priorités et de ses objectifs
- Gestion de ses supports de vente
- Gestion de l'information collectée
- Planification de ses tâches administratives et commerciales
- Rédaction des fiches prospects
- Prise de note
- Compte-rendu ou rapport d'activité suite au RDV

Téléphone

- Communication verbale
 - Utilisation des mots, de la voix, de la respiration, du ton

Prérequis et public cible

Prérequis de formation :

Ce programme de formation ne nécessite pas de pré-requis particulier.

Cette formation est ouverte à tous les publics.

Modalité d'évaluation pédagogique

Evaluation des compétences acquises par les stagiaires :

A l'issue de la formation, un contrôle de connaissances permettra d'évaluer les compétences acquises par chaque participant.