

Améliorer les compétences commerciales (classes virtuelles)

DURÉE	TARIF
De 10 heures à 26 heures en distanciel	Pris en charge par le Fare Propreté*

FORMATION « AMELIOREZ VOS COMPÉTENCES COMMERCIALES »

PUBLIC : Dirigeants et collaborateurs en charge de tout ou partie des aspects commerciaux de l'entreprise - Entreprise de moins de 200 salariés

MODALITÉ : DISTANCIEL

À chacun son parcours ! Pour chaque participant, il suffit de :

- 1/ choisir une date pour participer au module obligatoire de base « Instaurer une relation partenariale innovante »,
- 2/ opter pour une ou plusieurs des trois thématiques proposées : Stratégie commerciale, Offre commerciale et Communication commerciale, chacune vous offrant 4 modules de 2 heures.



<p>STRATÉGIE COMMERCIALE</p> <p>LA MISE EN ŒUVRE DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE Définir un projet commercial en adéquation avec les objectifs de l'entreprise et de ses clients</p> <p>LA MISE EN ŒUVRE DE L'OFFRE COMMERCIALE Comprendre les motivations des acheteurs de Propreté pour leur proposer et vendre leurs produits</p> <p>LA COMMUNICATION COMMERCIALE Adapter sa communication à son objectif et aux attentes du marché pour votre entreprise</p> <p>LA MISE EN ŒUVRE DE LA RELATION COMMERCIALE Définir des indicateurs de performance pertinents pour suivre l'évolution de sa stratégie commerciale</p>	<p>OFFRE COMMERCIALE</p> <p>LA MISE EN ŒUVRE DE SON OFFRE COMMERCIALE Adapter son offre commerciale pour répondre aux besoins de son client</p> <p>LA MISE EN ŒUVRE DE L'OFFRE COMMERCIALE Identifier les clés pour réussir ses propositions commerciales</p> <p>LA MISE EN ŒUVRE COMMERCIALE Définir le prix de ses prestations et répondre aux objections clients pour mener à bien la négociation</p> <p>LA COMMUNICATION COMMERCIALE Adapter son discours commercial aux besoins et attentes de son client pour conclure ses ventes</p>	<p>COMMUNICATION COMMERCIALE</p> <p>LA MISE EN ŒUVRE DE SON OFFRE COMMERCIALE Pratiquer efficacement son entreprise et son secteur d'activité en quelques mots</p> <p>LA COMMUNICATION COMMERCIALE Identifier les objectifs de communication commerciale et élaborer des messages adaptés</p> <p>LA MISE EN ŒUVRE COMMERCIALE Créer un bon support et un canal de communication pour atteindre ses objectifs et ses clients</p> <p>LA MISE EN ŒUVRE COMMERCIALE Définir des indicateurs de performance pertinents pour se créer des opportunités commerciales</p>
--	--	--

MODULE OBLIGATOIRE : Instaurer une relation partenariale innovante
Identifier les enjeux de ses clients et les points clés pour développer une relation partenariale sereine

Si vous le souhaitez :
Vous pouvez aussi profiter de la classe virtuelle « Définir un plan de vente de vos prestations (CC102) »

INFORMATIONS UTILES

PUBLIC :

Dirigeants et collaborateurs en charge de tout ou partie des aspects commerciaux de l'entreprise

PRÉ-REQUIS SOUHAITÉS :

Avoir des responsabilités dans la relation commerciale

VALIDATION :

Auto-évaluation via un quiz. A la fin de la formation, une attestation de stage est remise à chaque participant.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Se former et s'outiller avec les fondamentaux de la stratégie commerciale, de l'offre commerciale et de la communication commerciale dans le secteur de la propreté, de l'hygiène et des services associés.

LE PROGRAMME

Chaque parcours peut être établi selon les besoins identifiés. Tout parcours se composera :

- du module obligatoire (CO410) de 2 heures
- et une, deux ou trois des rubriques disponibles, chacune se composant de 4 modules de 2 heures.

MODULE OBLIGATOIRE : INSTAURER UNE RELATION PARTENARIALE INNOVANTE (CO410)

Objectifs du stage : identifier les enjeux de la Propreté pour les clients, mobiliser les clés d'une relation partenariale durable et sereine.

Programme :

- Faire l'état des lieux des relations entre entreprises de Propreté et entreprises clientes
 - Recenser les sources de frustrations et de désaccords entre entreprises clientes et entreprises de Propreté
 - Redéfinir ce qui caractérise un service de qualité et les spécificités du secteur de la Propreté

- Co-construire une relation partenariale sereine
 - Intégrer les différences de postures entre prestataire et partenaire
 - Comprendre les enjeux d'un site client
 - Identifier des pistes pour développer une relation partenariale constructive

Prochaines sessions :

- Mercredi 6 mars 2024 (14h-16h)
- Mercredi 5 juin 2024 (10h-12h)
- Mercredi 2 octobre 2024 (10h-12h)

**TROIS THEMATIQUES DISPONIBLES (AU CHOIX):
STRATEGIE COMMERCIALE / OFFRE COMMERCIALE /
COMMUNICATION COMMERCIALE**

1/ STRATEGIE COMMERCIALE

4 Modules

La segmentation client (CO400)	+
Les leviers d'achat de propreté (CO401)	+
L'organisation commerciale (CO402)	+
Le pilotage de l'activité commerciale (CO403)	+

Prochains packs rubrique STRATEGIE :

- Session 1 : 09/04/24 (10h-12h) + 09/04/24 (14h-16h) + 11/04/24 (10h-12h) + 11/04/24 (14h-16h)
- Session 2 : 06/06/24 (10h-12h) + 06/06/24 (14h-16h) + 20/06/24 (10h-12h) + 20/06/24 (14h-16h)
- Session 3 : 05/11/24 (10h-12h) + 05/11/24 (14h-16h) + 07/11/24 (10h-12h) + 07/11/24 (14h-16h)

2/ OFFRE COMMERCIALE

La valeur ajoutée de son offre commerciale(CO420)	+
La présentation de l'offre commerciale (CO421)	+
La négociation commerciale (CO422)	+
La conclusion commerciale (CO423)	+

Prochains packs rubrique OFFRE :

- Session 1 : 13/03/24 (10h-12h) + 13/03/24 (14h-16h) + 27/03/24 (10h-12h) + 27/03/24 (14h-16h)
- Session 2 : 19/06/24 (10h-12h) + 19/06/24 (14h-16h) + 26/06/24 (10h-12h) + 26/06/24 (14h-16h)
- Session 3 : 06/11/24 (10h-12h) + 06/11/24 (14h-16h) + 20/11/24 (10h-12h) + 20/11/24 (14h-16h)

3/ COMMUNICATION COMMERCIALE

Le pitch de son entreprise (CO430)	+
La construction d'un message efficace (CO431)	+
<i>Les leviers d'une communication efficace (CO432)</i>	+
<i>Les réseaux professionnels (CO433)</i>	+

Prochains packs rubrique COMMUNICATION :

- Session 1 : 16/04/24 (10h-12h) + 16/04/24 (14h-16h) + 18/04/24 (10h-12h) + 18/04/24 (14h-16h)
- Session 2 : 11/06/24 (10h-12h) + 11/06/24 (14h-16h) + 13/06/24 (10h-12h) + 13/06/24 (14h-16h)
- Session 3 : 19/11/24 (10h-12h) + 19/11/24 (14h-16h) + 21/11/24 (10h-12h) + 21/11/24 (14h-16h)

Vous pouvez aussi vous inscrire à la classe virtuelle "Déterminer le prix de vente de ses prestations" - qui peut bénéficier de cette prise en charge du Fare Propreté

PUBLIC

Dirigeants et collaborateurs en charge de tout ou partie des aspects commerciaux de l'entreprise

DURÉE

De 10 heures à 24 heures en distanciel selon les modules choisis. Vous avez la possibilité de le compléter par la classe virtuelle de 3 heures sur la détermination du prix de vente

COMPÉTENCES VISÉES

Appliquer les fondamentaux en marketing, commerce et communication (parcours complet)

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Classes virtuelles avec questionnements et cas pratiques à distance

Animateurs: Formateurs spécialisés dans les domaines du marketing, du commercial et de la communication

INFORMATION COMPLÉMENTAIRE

Être équipé d'un ordinateur, d'un casque audio, d'une Webcam et d'une connexion Internet.

Programme - version 31 janvier 2023

[Téléchargez le catalogue complet](#)

Code de formation CY600

