

L'offre commerciale

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

Prérequis : Exercer des responsabilités dans la relation commerciale

Nombre de participants maximum : 12

CO424

Formacode 34085

Durée : 8 heures (1 jour)

Format : Formation à distance :
4 classe virtuelle de 2h

Objectifs de la formation

Construire, présenter et négocier une offre commerciale adaptée aux besoins du client afin d'en valoriser les bénéfices, de conclure la vente et de développer une relation commerciale durable dans le secteur de la propreté et des services associés

Contenu de la formation

La valeur ajoutée de son offre commerciale

Connaître la différence entre valeur et prix
Renforcer la valeur perçue
Identifier les besoins clients
Argumenter son offre

La présentation de l'offre commerciale

Se préparer à réaliser une présentation de son offre
Présenter son offre commerciale

La négociation commerciale

Anticiper les tactiques de négociation des acheteurs
Réorganiser sa force commerciale
Gérer les objections

La conclusion commerciale

Se préparer à conclure un rendez-vous commercial
Conclure son rendez-vous commercial
Suivre la satisfaction client

Compétences visées

Analyser les besoins et enjeux du client
Présenter, valoriser et argumenter son offre au-delà du seul critère prix
Conduire une négociation et traiter les objections
conclure le rendez-vous commercial et organiser le suivi de la satisfaction client.

Informations complémentaires

Conditions d'accès	Formation proposée en inter-entreprise ou en intra-entreprise. Le délai minimum d'inscription à une formation est de 10 jours ouvrés avant le début de la formation
Intervenant	Formateur spécialisé en stratégie et développement commercial
Méthodes et moyens pédagogiques	La formation alterne apports théoriques, études de cas, travaux en sous -groupes, mises en pratique et en situation professionnelle. Accès à la plateforme numérique d'apprentissage Inhniway Un support pédagogique est remis à chaque participant pendant ou à l'issue de la formation.
Modalités d'évaluation	Les acquis des participants sont évalués au moyen de QCM en fin de formation
Certificat	Une attestation de suivi de la formation est remise à chaque participant.
Équipement nécessaire	Pour le bon déroulement de la formation en classe virtuelle, chaque participant devra disposer d'un ordinateur connecté à internet incluant micro, webcam et écouteurs
Assistance technique	En cas de difficulté technique pour se connecter à la plateforme numérique d'apprentissage, une assistance technique et pédagogique est disponible par mail ou téléphone

Retrouvez nos indicateurs de résultats sur notre site internet www.inhni.com