

Conditions de vente disponibles sur le site www.inhni.com (valant convention de formation en application de la circulaire DGEFP n°2011-26 du 15 novembre 11). La signature d'un bulletin d'inscription vaut acceptation des Conditions Générales de Vente (CGV) présentes sur le site www.inhni.com **À retourner par mail à formationsnationales@inhni.com**

[Module obligatoire] Instaurer une relation partenariale innovante (CO410)

Identifier les enjeux de ses clients et les points clés pour développer une relation partenariale sereine

05/06/24 (10h-12h)

02/10/24 (10h-12h)

Déjà suivi

LA STRATÉGIE COMMERCIALE oui non

La segmentation client

Optimiser sa stratégie commerciale en définissant efficacement des profils de prospects et de clients

Les leviers d'achat de Propreté

Comprendre les motivations des acheteurs de Propreté pour les rassurer et susciter l'intérêt

L'organisation commerciale

Adapter sa force commerciale à ses objectifs et aux évolutions du marché pour rester compétitif

Le pilotage de l'activité commerciale

Définir des indicateurs de performance pertinents pour suivre l'efficacité de sa stratégie commerciale

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)

L'OFFRE COMMERCIALE oui non

La valeur ajoutée de son offre commerciale

Adapter ses arguments pour valoriser son offre commerciale

La présentation de l'offre commerciale

Identifier les clés pour réussir ses présentations commerciales

La négociation commerciale

Défendre le prix de ses prestations et répondre aux objections clients pour rester en maîtrise de la négociation

La conclusion commerciale

Adapter son discours commercial aux signaux et postures de ses clients pour conclure ses ventes

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)

LA COMMUNICATION COMMERCIALE oui non

Le pitch de son entreprise

Présenter efficacement son entreprise et sa valeur ajoutée en quelques mots

La construction d'un message efficace

Identifier ses objectifs de communication commerciale et élaborer des messages adaptés

Les leviers d'une communication efficace

Choisir les bons supports et canaux de communication pour atteindre ses objectifs et ses cibles

Les réseaux professionnels

Développer et entretenir ses réseaux professionnels pour se créer des opportunités commerciales

Session 2 : 11/06/24 (10h-12h) + 11/06/24 (14h-16h) + 13/06/24 (10h-12h) + 13/06/24 (14h-16h)

Session 3 : 05/11/24 (10h-12h) + 05/11/24 (14h-16h) + 07/11/24 (10h-12h) + 07/11/24 (14h-16h)

VOTRE ENTREPRISE

Raison Sociale :
Adresse :
N° SIRET (14 chiffres) : Nombre de salariés :
Téléphone : Mail :

COÛT DE LA FORMATION

Tarif : 0€ pour les entreprises à jour de leurs cotisations au Fare Propreté

LE PARTICIPANT **PREVOIR 1 PC avec CONNEXION INTERNET, MICRO et WEBCAM**

M. Mme Nom : Prénom :
Fonction : Tél. professionnel :
Mail (impératif) : Expérience dans le poste (en années) :
Ancienneté dans la profession :

Date :

Cachet et signature de l'entreprise

Cachet et signature de l'INHNI