C L' Homme Conseil
Développeur du Capital Humain

PROGRAMME COMMERCIAL
DEVELOPPER L'EFFICACITE DE SON COMMERCIAL SEDENTAIRE

Céline LANGLOIS
Référente pédagogique, administrative et PSH
06 51 45 42 66
www.clhommeconseil.com
celinelanglois@clhommeconseil.com

LES **3 OBJECTIFS OPERATIONNELS** DE LA FORMATION

1. CIBLER ET ORGANISER SES ACTIONS COMMERCIALES
2. CONSTRUIRE SON ARGUMENTAIRE DE PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE
3. CONNAÎTRE LA MÉTHODE DE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

PROGRAMME

1 CIBLER ET ORGANISER SES ACTIONS COMMERCIALES

- Développer son fichier commercial cible
- Segmenter et piloter son fichier commercial
- Connaître les standards commerciaux
- Organiser son activité commerciale

2 CONSTRUIRE SON ARGUMENTAIRE DE PROSPECTION TELEPHONIQUE

- Identifier les expressions persuasives
- Préparer sa séquence d'appels
- Construire un pitch persuasif

3 TRAITER EFFICACEMENT LES OBJECTIONS

- Connaître les techniques pour franchir les barrages
- Appliquer la méthode AIR pour traiter les objections

4 VALIDER SON PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL (PEP)

- Identifier ses axes de progrès et définir son plan d'action

Consultez le taux de satisfaction: http://clhommeconseil.com/avis.php

DUREE

1 jour - 7h
Format distanciel nous consulter

PUBLIC

Permanents des agences d'emploi
Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter

PRE REQUIS

Aucun

ACCESSIBILITE HANDICAP

Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation

TARIFS

Un devis est établi après analyse de vos besoins

PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES

- La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entrainement
- Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées
- Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective
- Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action
- Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone

MODALITES D'EVALUATION

- AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement
- PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation)
- APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation
- APRES : Suivi post- formation à la carte

SANCTION

Certificat de réalisation à l'issue de l'action

LES + DE LA FORMATION

- Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial et management
- Une pédagogie basée sur des méthodes actives
- Des études de cas à partir de situations vécues
- Construction d'un Plan d'Evolution Personnel