

PROGRAMME DE FORMATION

Management commercial

Durée de la formation

21 heures

Modalités et délai d'accès à la formation

Admission après entretien,
Délai d'accès : environ 15 jours à réception des documents contractuels signés

Rythme :

Sur mesure

Format :

En présentiel.

Spécialité de formation :

Code 100 – Formation générale

Lieu de formation :

ISEAH FC
Metz 20 rue Joséphine Caye
57070 METZ ou dans vos locaux

Nombre de Participants :

De 1 à 10 participants

Prérequis :

Si formation à distance, avoir un ordinateur fonctionnel muni d'un micro, d'une webcam et d'une connexion internet. Savoir lire, écrire et comprendre le français.

Public visé :

Toute personne amenée à prospecter, négocier et développer une relation commerciale, débutante ou souhaitant renforcer ses compétences en démarche commerciale.

Profil de l'intervenant :

Formateur(trice) audité(e) par nos soins afin d'évaluer ses compétences

Accessibilité aux personnes handicapées :

ISEAH FC s'engage à étudier toutes les adaptations nécessaires aux besoins des personnes en situation de handicap, qu'ils soient pédagogiques, matériels ou organisationnels (sur demande par mail à l'adresse fc@iseah.fr ou au 07.88.79.31.16).

Objectifs de la formation et compétences visées :

- Développer la motivation et la compétence de chacun de ses commerciaux pour booster ses ventes.
- Créer et renforcer l'esprit d'équipe.

Modalités d'évaluation :

- Les acquis théoriques et pratiques sont évalués tout au long du parcours de formation
- Attestation de formation délivrée en fin de parcours
- Test des pré-requis et des acquis

Modalités de suivi et d'exécution de la formation :

- Convocation envoyée en amont de la formation précisant les modalités de déroulement et de suivi de la formation ;
- Contrôle de la présence en formation via émargement ;
- Questionnaire de satisfaction ;
- Test des prérequis et des acquis ;
- Certificat de réalisation et/ou attestation de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation, remise au stagiaire à l'issue de la formation
- Enquête de satisfaction globale et d'évaluation de la formation à renseigner à l'issue de la formation.
- Livrable distribué en fin de formation à chaque participant.

Méthodes pédagogiques / techniques / d'encadrement mobilisées et informations complémentaires :**Moyens techniques et pédagogiques :**

- Alternance de méthodes démonstratives et actives. Travaux pratiques accompagnés.
- Salles de cours, matériel vidéo et micro-informatique, Internet, supports de cours adaptés, activités médiatisées en ligne, documents numériques.
- Assistance technique et pédagogique à distance au 07.88.79.31.16.

Passerelles, Suite de parcours :

MBTI, HERMANN, les fondamentaux du management, leadership management, prévenir et gérer les conflits, management transversal, management d'équipe...

Débouchés : Les compétences acquises sont utilisées par les professionnels suivants :

Chef de projet, Responsable des ressources humaines, Responsable formation, Conseiller en management et RH, Manager de proximité, Directeur de service...

PROGRAMME DE FORMATION

MANAGEMENT COMMERCIAL	Comprendre le rôle de commercial orienté prospection • Clarifier les missions clés : prospection, négociation, fidélisation • Identifier ses points forts et axes de progression • Adapter son style personnel à la relation client Renforcer les compétences en prospection • Maîtriser les techniques de prospection multicanale (téléphone, e-mailing, réseaux sociaux) • Élaborer un plan de prospection (cibles, objectifs, moyens) • Adapter l'approche selon le secteur et le type de client • Gérer et suivre efficacement son pipeline de prospection Optimiser le démarchage commercial • Préparer et structurer son discours • Utiliser des techniques d'approche à froid et créer des accroches percutantes • Exploiter les outils de communication (appels, e-mails, LinkedIn) • Instaurer un premier contact positif avec le client Maîtriser les techniques de négociation • Préparer la négociation : objectifs et analyse des besoins clients • Défendre son offre et répondre aux objections • Conclure efficacement une négociation • Gérer les situations complexes Développer la fidélisation client • Mettre en place une relation de confiance durable • Utiliser les techniques de relance et de suivi • Créer un plan d'action personnalisé post-vente Booster la motivation et la performance commerciale • Encourager les équipes à se dépasser en prospection et négociation • Définir des objectifs collectifs et individuels ambitieux • Mettre en place des challenges et des incentives Suivre et évaluer les performances • Analyser les résultats par rapport aux objectifs • Suivre les indicateurs clés (KPIs) • Ajuster les actions commerciales en fonction des retours	21h00
-----------------------	--	-------