



## CONTENU PEDAGOGIQUE

### LE COMMERCIAL FACE A SON ENVIRONNEMENT

L'analyse du secteur d'activité de l'entreprise d'après la matrice de porter :  
L'environnement  
L'intensité concurrentielle

Comprendre la réalité de l'entreprise (au travers des matrices adaptées)

### OPTIMISATION DES COMPETENCES

Mieux se connaître  
.Découverte de son approche de fonctionnement dans les différentes dimensions de la vente

Potentiel individuel, compétences du commercial à développer:

Mieux s'organiser:  
.Analyser et améliorer sa gestion du temps,  
.Organiser sa journée de prospection (fichier client, .....)  
.Utiliser des outils de reporting efficaces (tableaux de bord...)

### LE COMMERCIALE FACE A SON CLIENT

Savoir Prendre un RDV téléphonique  
La maîtrise des différentes étapes de la vente  
Suivi de prospects connus  
Les bases de la communication dans la vente  
La gestion des situations difficiles  
Atelier de mise en situations multi variées

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Maitriser les techniques de ventes  
Organiser et gérer la prospection de nouveaux clients  
Négocier efficacement  
Suivre et fidéliser les clients existants  
Faire face aux clients difficiles  
Rendre compte des résultats à la direction  
Optimiser les points de vente en mettant en œuvre une stratégie de merchandising

## METHODE PEDAGOGIQUE

Support de cours, diaporama via vidéoprojecteur, Jeux de rôle et étude de cas

## PUBLIC

Tout salarié participant à l'activité commerciale de l'entreprise.

## PRE-REQUIS

CODE CPF

DUREE



**KARUCOM**

FORMATION