

Programme de formation_vs

COMMERCIAL

Ref: MOD_2025424



Durée

2 jours / 14 heures



Public visé

Tout public



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



Objectifs pédagogiques

- Décrire et analyser son marché
- Diversifier les moyens de prospection
- Développer la prise de rendez-vous qualifiés
- Construire une démarche commerciale structurée
- Déetecter les besoins et attentes du client



Description / Contenu

- Identifier les différentes sources d'analyse pour connaître son marché.
- Préparer la prise de rendez-vous par téléphone
- Les différentes étapes de la démarche commerciale
- Structurer la découverte des attentes du client



Méthodes mobilisées

- Exercices



- **Mise en situation (tout au long de la formation)**

Formation en présentiel.

Démonstrations pratiques commentées.

Utilisation d'ordinateur portable

Exposés technologiques illustrés par des moyens audiovisuels



Modalités d'évaluation

Questionnaire de positionnement

Sanction : attestation de formation



Modalités et délais d'accès

Session de formation mise en place à la demande de l'entreprise pour un groupe de stagiaire. Nous vous invitons à nous consulter pour convenir d'une date de formation.

L'entrée en formation est accordée sous réserve de la validation des financements et à la suite d'un entretien téléphonique ou échange mail pour définir les besoins des bénéficiaires.



Tarif

Les conditions tarifaires sont disponibles sur notre site internet ou sur demande de devis.



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap ; elles sont adaptables en fonction du profil de chacun.

Toute compensation devra être signalée en amont de la formation afin de pouvoir mettre en place les aménagements spécifiques.

Merci de consulter au préalable notre référent handicap, pour échanger sur les besoins d'adaptation de la formation : referent.handicap@impact-formation.fr