

PROGRAMME DE FORMATION

Technico-Commerciale, Prospection et organisation commerciale

L'objectif de cette formation est de transmettre les outils nécessaires pour organiser son action commerciale

PUBLIC :

Professionnels, personnes en recherche d'emploi.

NOMBRE DE PARTICIPANTS :

3 à 10

PRÉ- REQUIS : Compétence commerciale

DURÉE : 1 jours

ORGANISATION :

Délais d'accès : 1 à 2 mois après votre prise de contact selon disponibilité des participants.

Modalités : En présentiel au centre d'Auriga Formation à MEYZIEU

TARIFS :

Nous consulter

PARCOURS PEDAGOGIQUE :

- Questionnaire en amont
- Présentiel
- jeu de Rôle

INTERVENANT : Mr Laurent FOUCAUD

Formateur en Vente et Marketing Industriel

MAIL : Direction@aurigaformation.com

SITE INTERNET : www.aurigaformation.com

ACCESSIBILITÉ :

En cas de besoin d'adaptation particulier, veuillez nous contacter

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Structurer la prospection
- Organiser son action commerciale
- Améliorer sa réussite

CONTENU DE LA FORMATION :

1 - Structurer sa prospection

- Dénomination de l'objectif de la prospection
- Définir les cibles de la campagne de prospection
- Définir le plan d'action pour prendre des rendez vous
- Dépasser les barrages

2- Organiser son action commerciale

- Organiser une tournée de prospection pour optimiser ses déplacements
- Optimiser son temps et ses moyens

3- Améliorer sa réussite

- Les réseaux sociaux (du tap tap au Tik Tok)
- Développer des outils pour être en phase avec le marché et le milieu

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

La formation alterne :

- Théorie
- Mise en situation
- Echanges et exemples

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Echanges, Ateliers

APPRÉCIATION DES RÉSULTATS :

enquête de satisfaction à chaud