

Objectif professionnel : cette formation développe la capacité d'analyse des participants pour une approche ciblée de ses prospects et clients. Elle permet ainsi d'adapter sa démarche et sa posture commerciale aux différents interlocuteurs.

Objectifs pédagogiques :

Analyser le portefeuille clients

Repérer les motivations des clients

Construire la stratégie de développement commercial

Tout collaborateur commercial

Prérequis : Acquis du stage « Les fondamentaux de la performance commerciale en agence d'emploi » et première expérience du terrain

Groupe de 4 à 10 participants

1. Typologie de clients et qualification cibles

Classifier les prospects et les clients

Analyser son secteur

Définir ses cibles avec la pyramide de segmentation

Identifier les différents interlocuteurs

Modalités pédagogiques : exposé, échanges, études de cas, mises en situation

2. Repérer les motivations des clients

Les motivations d'achat (SONCASE)

Identifier sa valeur ajoutée (construction du CAP)

Adapter son approche commerciale

Modalités pédagogiques : exposé, échanges, études de cas, mises en situation

La découverte de nos clients (atelier réflexion)

3. Construire la stratégie de développement

Comment avoir un esprit de conquérant (les 4 temps de l'esprit conquérant)

La technique des couleurs en démarche commerciale (démarche arc en ciel)

Booster sa relation client

(Les bonnes pratiques à partager)

Créer sa matrice stratégique

Elaborer son plan d'action de développement

Modalités pédagogiques : exposé, échanges, études de cas, mises en situation

Profil des formateurs consultable sur www.managir.com

Evaluation des compétences en début et en fin de formation. Mesure de satisfaction en fin de session. Mesure de satisfaction du donneur d'ordre à ± 8 jours, évaluation par « Avis Vérifiés » à ± 1 mois, mesure de satisfaction et d'impact à ± 3 mois. Possibilité de questionnaire complémentaire par mail pendant 30 jours

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS
01 45 23 22 22 ou ggury@managir.com

Réf. 312.023
Version 250924