

# ACCROÎTRE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

## PROGRAMME DE FORMATION BUS34

### OBJECTIFS

Maîtriser les stratégies nécessaires pour améliorer les performances de vente.

### PROGRAMME

- Construire un tableau de bord commercial efficace.
- Gagner en visibilité et en maîtrise, afin de fidéliser ses clients.
- Piloter et accompagner des actions de conquêtes de nouveaux clients et de nouveaux marchés.
- Constituer ses meilleures pratiques pour transformer « ses prospects » en « clients rentables ».

#### MODULE 1 : METTRE EN PLACE LE SUIVI DE LA PERFORMANCE AVEC UN TABLEAU DE BORD

- Découvrir la structure d'un tableau de bord commercial.
- Définir clairement les résultats commerciaux attendus.
- Identifier les données à collecter et hiérarchiser les indicateurs.
- Connaître les caractéristiques d'un bon KPI pour le suivi de ses actions commerciales.

#### MODULE 2 : ARGUMENTAIRE ET OBJECTION

- Créer un argumentaire Les étapes du script
- Savoir anticiper et répondre aux objections
- Traiter les objections difficiles

#### MODULE 3 : LA PROSPECTION PROSPECTER ET GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS

- Prospector par téléphone et obtenir des rendez-vous
- Prospector avec les réseaux sociaux Social Selling : gagner de nouveaux clients



### PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne en lien avec des clients.



### PRÉ-REQUIS

Utiliser les fonctionnalités avancées de Word et d'Excel.



### DURÉE

21 heures



### TARIF INTER

1 680,00 €



### TARIF INTRA

Nous consulter



### MOYENS TECHNIQUES & PÉDAGOGIQUES

Support de cours, salle et équipement informatique mis à disposition. Plateforme de visioconférence pour les cours à distance. Evaluation des besoins en amont de la formation et adaptation du programme aux attentes. Alternance d'exercices pratiques corrigés, de questionnaires.



### QUALIFICATION DES INTERVENANTS

Formateurs disposant d'une d'expérience minimum de 5 ans sur la thématique enseignée.



### MODALITÉ D'ÉVALUATION

Remise d'une attestation individuelle en fin de bilan. Cette attestation valide le niveau de progression et les acquis.



### ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Contactez-nous pour étudier les adaptations nécessaires ou les solutions alternatives.

Délai minimum d'accès à la formation de 15 jours à partir de confirmation du financement.

