

ATELIER DE LA PRATIQUE PROFESSIONNELLE



COMMERCIALE

Développer ses compétences commerciales opérationnelles.

PROGRAMME [10 ½ journées - 35h]



½ journée collective tous les mois

ANALYSER LES SITUATIONS COMMERCIALES VÉCUES A FORTS ENJEUX

Contenus pédagogiques :

- Analyser les pratiques commerciales satisfaisantes et les pérenniser.
- Analyser les freins récurrents et identifier les leviers de performance.

APPORTER UNE SOLUTION EFFICACE AUX SITUATIONS COMMERCIALES PROBLÉMATIQUES

Contenus pédagogiques :

- Approfondir la maîtrise des outils de la relation commerciale adaptés aux problématiques soulevées durant l'atelier. Exemples : prévenir les relations commerciales néfastes, identifier le niveau de la relation client pour en améliorer sa qualité, identifier et s'adapter au style social du client,...
- Construire et effectuer le suivi du plan d'actions visant à améliorer l'efficacité de ses propres pratiques commerciales.

ELIGIBILITES // Plan de formation



PUBLIC

*Commercial
Responsable commercial
Directeur commercial
Chef d'entreprise
Assistant commercial
Chargé d'affaires*



OBJECTIFS

- Développer ses compétences commerciales.
- Utiliser l'intelligence collective pour solutionner des problématiques opérationnelles.



ADEFIM ?

*Vous cotisez à
l'ADEFIM ?
Faites financer cette
action à 100%**



Organisme certifié



* Sous conditions



Présentiel

MODALITES PEDAGOGIQUES

COLLECTIVES

LA DÉMARCHE

- Le partage d'expérience et l'étude de cas concrets apportés par les participants est un axe majeur de la démarche pédagogique
- Le principe de la mise en situation permet de mieux comprendre ses attitudes et d'identifier des points de progrès

L'ANIMATION

- Echanges sur des situations commerciales vécues,
- Partage d'expériences : analyse en groupe des actions à pérenniser et améliorer
- Exercices de compréhension
- Cas pratiques d'application : détermination de plans d'actions
- Mises en situation
- Jeux de rôle collectifs

ORGANISATION

- Possible en inter et intra-entreprise
- 1/2 journée = 3,5 h
- Horaires : 9h00-12h30 ou 14h00-17h30
- Lieu : Clermont-Ferrand
- Groupe de 5 à 8 participants

EVALUATION

EVALUATION DE LA SATISFACTION - à chaud et à froid

Questionnaire de satisfaction en fin de chaque module

INDIVIDUELLES

LA DÉMARCHE

- S'appuyer sur les expériences individuelles pour construire leurs propres stratégies d'attitudes et de postures commerciales