

Objectif

Apprendre les méthodes et les pratiques de base du métier de commercial. Se rendre opérationnel.

(35 heures)**Prérequis**

Aucun

Destinataires

Tout collaborateur

Plan du stage

Qu'est-ce que le métier de commercial ?
Quel est le champ des connaissances à acquérir ?

Positionner le métier de commercial dans la chaîne de valeurs de l'entreprise
Les différents types de vente et de clients
Quel est le profil type du "bon vendeur" ?
Qu'est-ce que l'entreprise "orientée client" ?

Acquérir de la méthode

- . Organisation de base
- . Les rendez-vous, la tournée et le secteur ou la zone attribuée
- . Les méthodes d'approche des clients
- . Le téléphone
- . Les clients récurrents, les "petits clients", les "grands clients", les "grands comptes"
- . Les commandes et leur contenu
- . Les méthodes de compte rendu
- . Utiliser les leviers que constituent les actions marketing et les animations commerciales
- . Appréhender la concurrence ; les règles de base de face-à-face avec la concurrence
- . Les écrits (lettres, devis, commandes, prospectus, ...)
- . Connaître les techniques de base des acheteurs
- . Les notions de prix, de remise et de marge
- . Les techniques de fidélisation
- . La gestion du temps

Pratiquer**L'approche**

- . Comment approcher des clients et des prospects ?
- . Les différentes types d'approche
- . Comment être efficace
- . Décrocher des rendez-vous

La découverte

- . Découvrir les besoins de ses clients
- . Tester la motivation du client
- . Reformuler les besoins
- . Présenter des solutions

L'argumentation

- . Argumenter autour de son offre de produits ou de services
- . Développer les éléments opportuns
- . Utiliser la concurrence comme levier positif
- . Écouter son client
- . Reformuler à la suite d'objections
- . Proposer des solutions

La conclusion ou "bon de commande"

- . Rechercher les zones positives de négociation
- . Conclure le bon de commande
- . Réaliser le compte rendu

Le suivi et la fidélisation

- . Les contacts récurrents
- . La prise de rendez-vous préalable
- . Le tableau de bord du commercial

Pédagogie

Active et participative (PPO)
alternant les apports théoriques
et pratiques avec une mise en
commun des expériences des
participants

Supports de stage

Support de stage et d'exercices

Certificat de stage

Certificat de fin de stage

Tests de certification

Aucun

Animateur

Consultant - Formateur

Approfondir ▼

Avant	-	-
Latéral	-	-
Après	CAL04	CAL02 CAL05

Prix HT du stage

Stage : 1 897 €

option : 105 €

Informations et**Inscriptions**

www.dotshaper.com

Tél. 08 70 25 3005

► Dates des sessions 2007

12 au 16 février

2 au 6 avril

21 au 25 mai

10 au 14 septembre

15 au 19 octobre

12 au 16 novembre

Planifiez votre évolution et celle de vos collaborateurs avec Dotshaper

Métier du Commerce

Dates des sessions

2007

Planifiez vos stages sur plus de 3 années

2007	2008	2009	2010
▶ Sessions 2007	▶ Sessions 2008	▶ Sessions 2009	▶ Sessions 2010
<input type="checkbox"/> 12 au 16 février N° 454	<input type="checkbox"/> 11 au 15 février N° 649	<input type="checkbox"/> 9 au 13 février N° 844	<input type="checkbox"/> 8 au 12 février N° 1039
<input type="checkbox"/> 2 au 6 avril N° 455	<input type="checkbox"/> 31 mars. au 4 avril N° 650	<input type="checkbox"/> 30 mars. au 3 avril N° 845	<input type="checkbox"/> 29 mars. au 2 avril N° 1040
<input type="checkbox"/> 21 au 25 mai N° 456	<input type="checkbox"/> 19 au 23 mai N° 651	<input type="checkbox"/> 11 au 15 mai N° 846	<input type="checkbox"/> 17 au 21 mai N° 1041
<input type="checkbox"/> 10 au 14 septembre N° 457	<input type="checkbox"/> 8 au 12 septembre N° 652	<input type="checkbox"/> 7 au 11 septembre N° 847	<input type="checkbox"/> 6 au 10 septembre N° 1042
<input type="checkbox"/> 15 au 19 octobre N° 458	<input type="checkbox"/> 13 au 17 octobre N° 653	<input type="checkbox"/> 12 au 16 octobre N° 848	<input type="checkbox"/> 11 au 15 octobre N° 1043
<input type="checkbox"/> 12 au 16 novembre N° 459	<input type="checkbox"/> 3 au 7 novembre N° 654	<input type="checkbox"/> 2 au 6 novembre N° 849	<input type="checkbox"/> 25 au 29 octobre N° 1044

Filière pour Approfondir ▼

Avant	-	-
Latéral	-	-
Après	CAL04	CAL02 CAL05

Réservez aujourd'hui tous vos stages, sur plusieurs années et Réalisez des économies importantes*

* Par exemple :
Vous commandez plusieurs stages qui auront lieu les années suivantes, vous ne payerez que le prix indiqué ci-contre.

Prix HT du stage
tarif valable jusqu'à fin 2007
Stage : 1 897 €
☎ option : 105 €

Commandez tous vos stages interentreprises aux prix actuels *.

Informations et Inscriptions
www.dotshaper.com
Tél. 08 70 25 3005

Choisissez vos dates de session et faxez ce document au 01.76.60.66.11

Votre N° de téléphone

Société

Date

Stagiaires : Civilité, Nom, Prénom N° de session Date session

Civilité, Nom, Prénom	N° de session	Date session

Nom et qualité du décisionnaire,
Signature et tampon de votre société

* Tarifs indexés à la date de commande, applicables aux sociétés ne disposant pas de conditions de ventes particulières. Sessions réglées le 1er jour de l'année de réalisation du stage