



Commercial, Futur Commercial, Un savoir-faire à partager par tous:

« L'Essentiel »

La relation client est un savoir-faire qu'il faut partager dans toute l'entreprise :

Tout le monde est susceptible d'être tour à tour client puis fournisseur dans l'organisation. Outre « les commerciaux », professionnels du métier, tous les autres collaborateurs doivent aussi maîtriser les bases de ce métier.

- Les méthodes commerciales professionnelles
- La relation client / fournisseur
- La conclusion et le développement de la relation d'affaire

Dans chacun de ces domaines les collaborateurs doivent posséder des savoir-faire et appliquer certaines méthodes afin d'être plus efficace.

Les méthodes professionnelles

- ❖ Mettre en place une stratégie cohérente
- ❖ Recruter et fidéliser les commerciaux
- ❖ Fixer des objectifs et évaluer les résultats
- ❖ Animer l'équipe de commerciaux
- ❖ Prospecter efficacement

La relation client / fournisseur

- ❖ Pratiquer la relation client
- ❖ Vendre et acheter
- ❖ Appréhender les méthodes des acheteurs

Conclure et développer les relations d'affaire

- ❖ Négocier
- ❖ Rebondir
- ❖ Savoir conclure
- ❖ Développer les ventes par les relations d'affaires

Nous vous proposons d'aborder ces domaines au travers de stages de formations présents dans la rubrique management de notre catalogue.

Consultez le catalogue Dotshaper

<http://www.dotshaper.com/>

dotshaper.com