

Bilan de votre profil commercial

Durée de la formation :

2 jours

Horaires de formation :

08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00

Pré-requis :

Commerciaux de toute expérience.

Objectifs :

Faire un point précis et complet sur ses compétences personnelles

Bénéficier d'un ensemble de conseils personnalisés de la part d'un expert des fonctions commerciales

Outils :

Questionnaires

Entretiens d'évaluation

Entraînement intensif filmé et analysé

Alternance d'exercices, de jeux de rôle, de tests, de travaux de groupes et d'apports par l'animateur

Cours suivant :

-

Pour vous inscrire :

Tel. : 04.78.14.19.19

Fax : 04.78.14.19.00

Email : amra.info@atoutmajeur-ra.com

Renseignements et planning des formations :

<http://www.atoutmajeur.com>

Module 1 : Quizz le point

Evaluer les savoirs acquis en matière de :

Présentation personnelle

Présentation entreprise

Analyse de comportement

Module 2 : Questionnaire d'autodiagnostic

Evaluer les comportements et réflexes acquis en matière de :

Style personnel de vente

Positionnement vis à vis de l'entreprise et du client

Attitude face aux clients difficiles

Réaction dans le cadre de situation conflictuelle

Module 3 : Analyse du profil

Un bilan de votre profil commercial

Prendre le temps d'analyser forces et faiblesses

Comment faire évoluer votre profil

Mise en situation avec jeux de rôle

Analyser le savoir-faire acquis par tous

Structurer sa présentation d'entreprise

Adapter sa présentation à son image

Module 4 : Mise en situation téléphonique

Valider les compétences acquises pour :

Passer le barrage de la secrétaire

Décrocher un rendez-vous avec un prospect

Effectuer une relance téléphonique

Module 5 : Simulations vidéo

Observer et analyser les comportements dans le cadre de :

Présentation personnelle et présentation de l'entreprise

Attitude d'écoute active

Relation d'influence et langage non verbal

Sens stratégique et tactique

Un stage réservé à des commerciaux expérimentés qui souhaitent faire un point et repartir avec de nouvelles méthodes.

Une immersion totale dans le monde de la vente et de ses difficultés.