

Formation

Organiser son temps commercial

NOUVELLE AQUITAINE

IFRIA

LA FORMATION DE
LA FILIÈRE ALIMENTAIRE

Objectifs de la formation

Former des salariés en charge de la relation avec les clients.

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Connaître l'activité de cette profession, les caractéristiques et les compétences nécessaires à la bonne réalisation de cette activité
- Fixer des objectifs de prospection sur ces cibles à l'international
- Cibler les démarches de prospection
- Maîtriser la mise en œuvre des actions de prospection
- Maîtriser les façons d'aborder et d'appréhender les différents interlocuteurs de l'entreprise
- Acquérir une aisance relationnelle permettant de mieux communiquer avec l'ensemble des collaborateurs et clients
- Savoir définir des objectifs à court terme

Contenu et Déroulement

Introduction

- Qu'est-ce qu'un commercial ?
- Quels sont les qualités pour être un bon commercial ?

La planification de l'activité commerciale

- Préparer et organiser sa prospection
- Cibler les démarches de prospection
- Maîtriser la mise en œuvre des actions de prospection

L'organigramme et les groupes de décision dans une entreprise

- L'interlocuteur principal
- Les utilisateurs
- L'acheteur
- Le décideur
- Les conseillers ou les prescripteurs

Identification des besoins

- Savoir définir
- Définir les atouts et faiblesses, opportunités et menaces
- Connaître ses critères de réussite et de choix commerciaux
- Savoir analyser les besoins des clients

Les différents types de plan d'actions commerciales

- Donner les outils pour réaliser une planification optimale
- Connaître les différents supports de vente
- Connaître les démarches pour vendre à l'export
- Connaître les astuces pour faire face aux imprévus

IFRIA Nouvelle Aquitaine

Siège social



37 av. du Docteur Albert Schweitzer - CS 80013

33403 TALENCE Cedex

Tel : 05 56 38 38 08

contact@ifria-aquitaine.fr

Retrouvez-nous sur Facebook



www.ifria-aquitaine.fr

Formation

Organiser son temps commercial

Public visé et Pré-requis

- Salariés d'entreprises en charge de la commercialisation des produits, directeurs commerciaux, dirigeants...
- Les salariés qui participeront à cette formation devront savoir lire et écrire afin de pouvoir appréhender les modules proposés
- Possibilité de personnalisation de la formation
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Modalités pédagogiques

- Positionnement des participants lors de l'accueil sur les attentes de la formation
- Méthodes pédagogiques participatives, tenant compte de l'expérience des stagiaires, du contexte et de la réalité du travail, échanges basés sur la pratique professionnelle des participants
- Les apports théoriques seront illustrés par des exercices pratiques et des études de cas
- Support individuel de formation remis à chaque participant

Lieu de la Formation

IFRIA Nouvelle Aquitaine (Talence)

Durée

2 jours (14 heures)

Modalités d'évaluation et Validation

- Des évaluations formatives régulières sont réalisées par l'intervenant tout au long de la formation afin de mesurer les acquisitions et progressions des participants dans une perspective de réajustement
- Une validation des acquis est réalisée en fin de formation (sous forme de quizz par exemple)
- Une attestation de suivi de formation sera remise à chaque participant

Nombre de stagiaires

12 personnes maximum

Coût de la Formation

Tarif de base à partir de 250 € / stagiaire / jour

Contact et Délais d'accès

IFRIA Nouvelle Aquitaine

IFRIA Nouvelle Aquitaine

Siège social

37 av. du Docteur Albert Schweitzer - CS 80013
33403 TALENCE Cedex
Tel : 05 56 38 38 08
contact@ifria-aquitaine.fr

