



## 5- Commercial / Marketing / Vente :

Edition avril 2011

Les fondamentaux du marketing	3 jours	Évaluer la place et les enjeux du marketing dans l'entreprise, Comprendre les concepts fondamentaux du marketing. S'approprier la démarche marketing, connaître tous ses outils marketing et essayer de les mettre en pratique dans l'entreprise.
Prospection commerciale	5 jours	S'approprier les outils et méthodes de communication téléphonique, être capable de vendre par téléphone et réussir à mener un entretien de vente en face à face.
Prospection commerciale au téléphone		S'approprier les outils et méthodes de communication téléphonique, être capable de vendre par téléphone.
Prospection commerciale en face à face	2 jours	Réussir à mener un entretien de vente en face à face
Argumenter pour convaincre et persuader	3 jours	Maîtriser les techniques d'argumentations afin de susciter l'intérêt de ses interlocuteurs et de les convaincre.
Préparer ses improvisations	3 jours	Développer ses capacités et les outils d'improvisation pour développer son imagination, mobiliser rapidement ses idées.
Méthodologie de négociation commerciale	2 jours	Pour devenir un négociateur chevronné et plus serein ! Elle aborde tant la partie tactique de la négociation commerciale que la dimension comportementale et vous apporte les réflexes et techniques pour résister à la pression croissante de vos clients.
Relance téléphonique, savoir concrétiser une vente	2 jours	Maîtriser les techniques d'argumentations afin de susciter l'intérêt de ses interlocuteurs et de les convaincre.
Télévente en émissions d'appels	2 jours	S'approprier les outils du télévendeur, utiliser les méthodes de communication téléphonique, être capable de vendre par téléphone.
Vente Boostez vos affaires	3 jours	Créer une relation de vente personnalisée et positive avec vos clients, -Acquérir les techniques pour développer vos ventes, -Favoriser une bonne image dans votre relation clientèle, -Développer la confiance et le professionnalisme pour mieux vendre, -Fidéliser votre clientèle.
Vente conseil en magasin	3 jours	Donner aux participants une structure de vente propre à la vente. Les aider à bien poser les bonnes questions. Renforcer leurs aptitudes à conclure. Les entraîner à vendre des produits complémentaires et des accessoires.

Pour toutes questions, renseignements, inscriptions, n'hésitez pas à contacter Valérie FABRE au 04.90.37.65.43