



***Fiche
Formation***

***Boostez
vos
ventes***

***De
l'offre commerciale
à la
fidélisation client***

Création et développement des Entreprises

Boostez vos ventes

Objectif de la formation

Objectifs :	<ul style="list-style-type: none">- Connaître et maîtriser son offre commerciale- Connaître et comprendre les différentes méthodes de prospection- Connaître et appréhender les techniques de négociation et de fidélisation
Résultats attendus	<ul style="list-style-type: none">- Une offre calibrée pour ses clients- Une approche globale de la prospection- L'acquisition des techniques de vente
Public :	Formation à destination des créateur, repreneur, dirigeant d'entreprise
Durée	Formation sur 1 ou 2 jours
Pré-requis :	Avoir une entreprise en activité. Avoir un produit ou service à commercialiser

Livrables : Fiches pratiques « Développement commercial » - Support de présentation de la formation

Modalités : formation intra ou inter-entreprise

Formateur : Vincent LE LANN (Le Lann Conseil)

Jour 1

1- Construire une offre commerciale séduisante

- Mettez-vous à la place de vos clients pour construire votre offre
- Qui sont vos clients ? La segmentation client
- Quelle est votre valeur ajoutée ?
- Au final, votre offre c'est ... : construction d'une offre commerciale
- Exercice : pitchez en direct !

2- Préparer sa prospection commerciale

- Réaliser un plan d'action commercial (exercice pratique)
- Les différentes techniques de prospection expliquées
- S'exercer au premier contact avec le prospect (exercice pratique)

Jour 2

3- Négocier avec un client

- La prospection téléphonique : les 8 clés de la réussite
- Prendre une information / un RDV par téléphone (exercice de mise en situation)
- Se constituer un argumentaire de vente et préparer un entretien

4- Fidéliser un client

- Construire un plan de relance
- Quelques techniques de fidélisation
- Reprendre contact avec un client (exercice de mise en situation)

