

FORMATION

VENTES BTOB (CP-FFP)



OBJECTIFS

- Créer de nouveaux contacts et prendre des rendez-vous.
- Réussir son entretien client.
- Développer et entretenir sa relation avec ses clients.
- Réussir ses négociations commerciales.



COMMENT DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ
COMMERCIALE ?

3 PARCOURS AU CHOIX POUR SUIVRE LA FORMATION

- **Parcours Décollage - 2 220 €**

Environ 20 heures de formation en ligne

4 à 6 séances de coaching individuel

Passage de la certification en ligne

- **Parcours Décollage + 3 060 €**

Environ 30 heures de formation en ligne

8 à 10 séances de coaching individuel

Passage de la certification en ligne

- **Parcours Ambition - 1 575 €**

Environ 10 heures de formation en ligne

4 fois 3h30 de sessions de groupe

Passage de la certification en ligne

Bénéfices attendus

- Compétences commerciales certifiées pour une meilleure employabilité
- Augmentation du nombre de rendez-vous pris
- Taux de transformation en rendez-vous amélioré
- Amélioration de la relation client • Prise de confiance en situation commerciale

Modalités pédagogiques

- E-Learning (vidéos, cas pratiques, développement d'outils managériaux)
- Suivi pédagogique à distance du formateur
- Accompagnement individuel (jeux de rôles, mises en situations)



CONTENU DE LA FORMATION

- **Chapitre 1** - L'importance du commercial
 - **Chapitre 2** – Réussir sa prospection
 - **Chapitre 3** – Réussir son rendez-vous client
 - **Chapitre 4** – Entretenir la relation client
 - **Chapitre 5** – Utiliser les outils digitaux
 - **Chapitre 6** – Vendre aux grands comptes
 - **Chapitre 7** – Négocier avec succès
 - **Chapitre 8** – Faire face aux situations difficiles
 - **Chapitre 9** – Développer son offre et son marketing
 - **Chapitre 10** – S'adapter à la personnalité du client
-

NOS VALEURS

