



## **PASSER DE LA STRATEGIE COMMERCIALE AUX TECHNIQUES DE VENTE**

### **CONSTAT :**

Une fois la stratégie commerciale définie, communiquée et adoptée, il convient de passer à l'action et de mobiliser les acteurs du service commercial.

### **OBJECTIF :**

Cette formation permet aux les commerciaux de :

- Savoir décliner la stratégie commerciale sur le terrain en cohérence avec les objectifs fixés.
- Renforcer leur professionnalisme dans la préparation, l'organisation et l'action de "terrain".
- Comprendre et prendre en considération les "attentes" de leurs clients et prospects.
- Rendre compte à leur management pour être en phase avec les évolutions des besoins des clients.

### **POPULATION CONCERNEE :**

Les commerciaux de terrain.

### **PRINCIPAUX THEMES ETUDIES :**

- Qu'est-ce que le Marketing apporte au Commercial ?
- Comprendre les rapports acheteur/vendeur.
- Définir un bon objectif de vente.
- Sélectionner les clients/prospects prioritaires.
- Préparer, tenir et réussir des entretiens commerciaux.

### **METHODE PÉDAGOGIQUE :**

Méthode interactive comportant de nombreux jeux de rôles.

### **DURÉE RECOMMANDÉE :**

**1 jour - 7 heures.**

**HONORAIRES : La mise en œuvre donne lieu à l'établissement d'un devis.**