

DEVELOPPEMENT, COMMUNICATION, PROSPECTION, NEGOCIATION COMMERCIALE

Objectifs

- Etre capable de développer son activité (prospection, vente)
- Etre capable de recueillir toutes les données nécessaires à l'établissement d'un devis
 - Renforcer ses capacités de vente
 - Etre capable pour toute prestation de proposer une vente additionnelle
 - Etre capable d'utiliser des arguments et documents adéquats pour réaliser une vente
 - Etre capable de suggérer des outils de communication, promotion pour la filiale

Durée

5 jours

Intervenants

- Arnold LE BRICQUER
SOFAR France : 1 jour
(Approche théorique)
- Responsables techniques et commerciaux de filiale :
4 jours

Prix HT par personne

Nous consulter

□ **Public concerné**

- Technicien débutant
- Technicien confirmé et souhaitant développer son approche commerciale
- Responsable technique et commercial de filiales

□ **Pré requis**

- Connaissance de l'ensemble des activités de la filiale (prestations terrains, catalogue produits...)
- Avoir participé aux modules de formation « lutte contre rongeurs en milieu agricole » et « lutte contre les rongeurs hors élevage »

□ **Contenu**

- Discussion sur les méthodes de prospection, de promotion et de vente utilisées jusqu'à présent par le stagiaire
- Techniques de vente : la vente de prestation, la vente de produit, la vente additionnelle dans le cadre d'un contrat
- Les supports commerciaux : outils de communication, de promotion
- Les outils pour l'établissement d'un devis pour les différents types de contrats, d'activités
- Organisation d'une stratégie pour l'entreprise : détermination des objectifs, plan d'action...
- Découverte de la pratique : visite commune avec un responsable technique et commercial de filiale
- Possibilité de compléter cette formation par un suivi et une mise en application terrain : visite commune avec Arnold LE BRICQUER, responsable commercial de SOFAR France
- Découverte de l'organisation d'une filiale
- Evaluation de la formation

□ **Méthode pédagogique**

- Apport de connaissances théoriques en salle (SOFAR France)
- Accompagnement de responsables techniques et commerciaux de filiales ou vente de prestations

□ **Outils et documents**

- Diaporama sur support papier
- Exemples de supports commerciaux utilisés par les clients

□ **Validation**

- Attestation de présence