

DEVELOPPEMENT, COMMUNICATION, PROSPECTION, NEGOCIATION COMMERCIALE

MODULE 3 - Version du 17/11/21

Objectifs

- Etre capable de développer une activité de prospection
- Etre capable de recueillir toutes les données nécessaires à l'établissement d'un devis
- Être capable de 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/Horaires

5 Journées de 7H00

Qualité des Intervenants

Tous nos intervenants sont des professionnels formés dans les domaines techniques et commerciaux

Responsable formation :
Arnold LE BRICQUER

Conditions tarifaires

Nous consulter

Lieu de Formation

- Sofar France - ZA du Drevers - 29190 Pleyben (1 jour)
- Application terrain sur la Bretagne à définir lors de l'inscription (4 jours)

Public concerné/ Pré requis

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

Pré requis :

- Connaissance de l'ensemble des prestations 3D

Contenu

1 journée théorique

- Etude des méthodes de prospection, de promotion et de vente
- Etude des techniques de vente : la vente de prestation, la vente de produit, la vente additionnelle dans le cadre d'un contrat
- Etude de supports commerciaux : outils de communication, de promotion
- Etude d'un PITCH et d'argumentaires de ventes

4 journées pratiques

- Mise en application pratique : visite commune avec technico-commercial

Moyens et Méthode pédagogique

- Apport de connaissances théoriques en salle (SOFAR France)
- Présentation de cas concrets (PITCH, argumentaires)
- Visite de l'usine de fabrication de SOFAR France
- Diaporama sur support papier remis au stagiaire
- Echange sur la thématique toute la durée de la formation
- Mise en situation sur le terrain avec un technico-commercial

Evaluation et validation de la formation

- Evaluation des acquis de la formation (QCM, questionnaire écrit)
- Evaluation de la formation
- Attestation de présence

Délai d'accès et modalité

- Un délai de 30 jours est requis entre la prise en charge de la *formation* par Sofar France et l'entrée en formation.
- Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.