

CO 01



Prérequis

Aucun

Public

Conseillers commerciaux

Objectifs

Retracer l'ensemble du processus d'achat et de la réflexion commerciale

Construire ses outils commerciaux

Pédagogie

Approche participative alliant théorie et mise en pratique (exercices, mises en situation)

Visio et vidéo formations séquencées

Validation des acquis par QCM en fin de formation

Training vidéo

Validation

Evaluation des compétences par QCM ou formulaire en ligne

Attestation de formation

Approche commerciale de A à Z

2 jours – 14 heures

La communication verbale et non verbale

Méthode de suivi des prospects

Organiser son rendez-vous commercial et le préparer

Optimiser sa communication relationnelle

Découvrir les notions de PNL

Aborder les méthodes de prospection

La négociation en 8 étapes segmentées

Comment traiter des objections

Plan de questionnement

Réaliser un argumentaire CAP / Couleurs

Méthode AIH

Les 4 C

Le CQQCOQP

Les 15 notions essentielles du commercial

AFEST

VISIO



N° déclaration
22 600 288 660

Groupe MAB

83 rue de Paris – 60200 Compiègne

09 87 38 20 85 // rebecca.groupemab@gmail.com // www.groupemab.com