



## DEVELOPPER SA PERFORMANCE COMMERCIALE

### PUBLIC

- Toute personne devant exercer une activité commerciale dans le secteur industriel

### PREREQUIS

- Aucun

### MODALITES PEDAGOGIQUES

- Études de cas, travaux dirigés
- Mises en situations professionnelles
- Échanges d'expériences

### MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION

- Mises en situations
- Etudes de cas

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Structurer et optimiser sa prospection et sa veille commerciale
- Piloter sa performance commerciale grâce à son tableau de bord et ses indicateurs
- Structurer des offres commerciales adaptées à sa cible client ou prospect

### PROGRAMME

#### Prospection et veille commerciale – 1 jour

Le plan d'actions commercial : sa mise en oeuvre  
Structurer sa veille commerciale  
Utiliser les réseaux sociaux pour créer des relations pérennes  
Le tableau de bord commercial et ses indicateurs de performances  
Le CRM : optimiser ses relations clients

#### Structurer des offres commerciales gagnantes – 2 jours

L'analyse du besoin client  
Structuration de la réponse commerciale  
Chiffrer son offre et préparer son plan de négociation  
Développer sa créativité de présentation : le bon visuel à la situation  
Utiliser les outils numériques pour dynamiser la présentation de son offre



Nous consulter



2 à 6  
participants



3 jours



Réalisation en intra entreprise,  
planification sur commande