

2 - DIRECTION, GESTION, ADMINISTRATION

REFERENCE AS FORMATION

G - Vente & Commerce

2G-008

OBJECTIF

- Mettre en valeur son entreprise et ses activités
- Cibler pour mieux vendre

PUBLIC VISE

Dirigeants, managers, technico-commerciaux, commerciaux

PRE-REQUIS

- Français ou allemand B2
- Utilisation de Word, Excel, Powerpoint et d'Internet

DURÉE en HEURES :

14h

METHODES PEDAGOGIQUES

- Formation en présentiel animée en français
- 4 à 6 stagiaires par formateur
- Contrôle continu et certificat de stage

FORMACODE :

34085 (Stratégie commerciale)

CERTIFICATION / EVALUATION

Attestation de formation

NIVEAU : 0

Présenter

- Présenter son entreprise et ses activités
- Mise en situation – feed-back (présentation en salle)
- Présenter chaque activité de façon détaillée en adoptant un discours clair
- Mise en situation – feed-back (présentation Powerpoint en salle)
- Choix lexicaux : adopter les mots vendeurs

Cibler

- Identifier ses cibles commerciales et les stratégies d'approche
- Identifier les besoins et les motivations d'achat (SONCAS)
- Exercices pratiques : adapter son discours commercial à ses cibles

Pitcher

- Faire un pitch entreprise
- Exercice oral et feed-back sur la prise de parole
- Faire un pitch produit
- Exercice oral et feed-back sur la prise de parole

DES CONSEILLERS A VOTRE ECOUTE