

Formation commerciale pour assistant(e) commercial(e)

Développer ses pratiques pour gagner en efficacité commerciale

L'organisation du travail et la préparation sont les clés pour gagner en efficacité commerciale pour les assistant(e)s commercial(e)s. Cette formation leur permettra de prendre du recul sur leurs pratiques et de modifier leur approche commerciale.

Durée: 7.00 heures (1.00 jours)

Avis clients 2022: En attente de vos avis :)

Profils des stagiaires

- Assistant(e)s commercial(e)s dans une entreprise du numérique.

Prérequis

- Participer seul(e) ou en équipe à la vente de solutions logicielles, disposer d'une première connaissance de l'offre et des pratiques de l'entreprise, accompagner les commerciaux dans le cycle de vente

Objectifs pédagogiques

- Comprendre la proposition de valeur d'une offre logicielle
- Maîtriser les leviers de la relation commerciale au téléphone
- Concevoir une campagne d'appels de prospection

Contenu de la formation

- Avant la formation, entretien téléphonique avec un responsable ou participant
 - Comprendre le contexte
 - Adapter les objectifs de la formation
 - Prévoir les cas pratiques
- Positionnement et proposition de valeur d'une offre logicielle
 - Problématiques clients
 - Besoins, attentes et comportement d'achat vis à vis d'un logiciel ou service numérique
 - Concurrence et Substitution
 - Proposition de valeur d'une offre logicielle
 - Exercice pratique : exprimer la proposition de valeur de l'une de vos offre
- Relation commerciale au téléphone
 - Passer les barrages
 - Prise de contact
 - Questionnement et découvertes
 - Proposition
 - Conclusion et prise de congés

Date de mise à jour du programme : 20/01/2023

ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays
69300 Caluire-et-Cuire
Email: anaissoragna@route2business.fr
Tel: 0478725264



- Définir une campagne d'appels
 - Périmètre de la campagne
 - Définition des objectifs
 - Concevoir le script
- Exercices pratiques
 - Par rapport à une campagne dans le contexte client de l'entreprise participante
 - Définir les opportunités à explorer et la méthode pour le faire
 - Jeux de rôle

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Pierre Choty
Consultant, Spécialiste en Management Commercial
@ : pierrechoty@route2business.fr
Tél : 06 62 38 88 75

Anais Soragna
Responsable administratif / référent handicap
@ : anaissoragna@route2business.fr
Tél : 04.78.72.52.64

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Accessibilité

Formation à distance ou en présentiel, en intra-entreprise
Pour les formations en ligne, une bonne connexion internet est indispensable.
Pour tout besoin spécifique, merci de contacter notre référent handicap :
Anais Soragna : [@anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr) / 0478725264

Delai d'accès à la formation

Date de mise à jour du programme : 20/01/2023

ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays

69300 Caluire-et-Cuire

Email: anaissoragna@route2business.fr

Tel: 0478725264



Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 1 semaine avant le début de la formation.

Date de mise à jour du programme : 20/01/2023

ROUTE TO BUSINESS | 574 chemin de Wette Fays Caluire-et-Cuire 69300 | Numéro SIRET: 51120918100029 | Numéro de TVA intracommunautaire FR34511209181 | Numéro de déclaration d'activité: 82691330669 (auprès du préfet de région de: Rhône-Alpes)