



Ateliers Pratiques du Commercial Gagnant

Objectifs du Cycle d'Ateliers :

- Maîtriser les étapes de la prospection.
- Exploiter toutes ses capacités personnelles pour susciter l'intérêt, engager l'action et développer ses ventes.
- Enrichir sa relation client et faire la différence
- Négocier efficacement : outils et techniques.
- Faire face aux différents profils de négociateurs.
- Organiser son action et focaliser ses efforts sur les actions les plus porteuses de résultats.

Participants :

- Commerciaux, technico-commerciaux, responsables d'équipes commerciales, chefs des ventes, managers d'équipe de vendeurs, de technico-commerciaux, directeurs commerciaux.

Planning des Ateliers:

- Atelier 1 : Mieux prospecter pour mieux vendre.
- Atelier 2 : Parfaire vos pratiques de vente.
- Atelier 3 : Dynamiser la relation client.
- Atelier 4 : S'appropriier les best practices de la négociation.
- Atelier 5 : Vendre aux clients difficiles.
- Atelier 6 : S'organiser pour vendre efficacement.

Informations Pratiques :

- Intervenants : Consultants/animateurs et praticiens en management commercial, vente et relation client
- Lieu des séminaires : Hôtel Idou Anfa de Casablanca.
- Frais de participation : 4500 Dhs HT par Cycle d'Ateliers ou 1000 Dhs HT par Atelier.

Bulletin d'Inscription :

Raison Sociale : Tél : Fax :

Adresse :

DRH/Resp Formation :

Nom et Prénom du Participant : Fonction :

Coordonnées du participant : GSM : Mail :

Je souhaite participer au :

Cycle des Ateliers (en 6 séances)

Atelier 1

Atelier 4

Atelier 2

Atelier 5

Atelier 3

Atelier 6

Signature et Cachet de l'Entreprise :



Eléments de Contenu des Ateliers

Atelier 1 : Mieux prospecter pour mieux vendre (Lundi 08 Septembre 2008, de 9h à 13h)

- Bien choisir ses cibles : un élément déterminant.
- Construire son plan de prospection.
- S'approprier les bases d'une prospection efficace.
- Découvrir et s'adapter au style de l'acheteur.

Atelier 2 : Parfaire vos pratiques de vente (Lundi 15 Septembre 2008, de 9h à 13h)

- Savoir se fixer des objectifs.
- Observer et analyser son portefeuille client.
- Renforcer son pouvoir de conviction et d'influence.
- Acquérir les techniques éprouvées pour bien argumenter et convaincre.

Atelier 3 : Dynamiser la relation client (Lundi 22 Septembre 2008, de 9h à 13h)

- Détecter les besoins et les motivations des clients.
- S'approprier les outils du CRM (Customer Relationship Management)
- Adopter la démarche de satisfaction client et de traitement des réclamations.
- Fidéliser les clients en réactivité et proactivité.

Atelier 4 : S'approprier les best practices de la négociation (Lundi 29 Septembre 2008, de 9h à 13h)

- Préparer l'entretien de négociation.
- Identifier son style de négociateur et celui de son interface.
- Répondre aux objections et aux situations de déstabilisation.
- S'affirmer dans les négociations difficiles et bien gérer les situations de conflits.

Atelier 5 : Vendre aux clients difficiles (Lundi 06 Octobre 2008, de 9h à 13h)

- Identifier les différents profils des clients difficiles.
- Se préparer à une rencontre difficile : choisir son terrain pour créer ou maintenir la confiance.
- Les atouts pour désamorcer les crises.
- Adopter les techniques appropriées pour maîtriser les situations conflictuelles.

Atelier 6 : S'organiser pour vendre efficacement (Lundi 13 Octobre 2008, de 9h à 13h)

- Organiser sa prospection dans le temps.
- Hiérarchiser ses urgences et ses priorités commerciales.
- Organiser sa tournée et ses visites commerciales en fonction de ses objectifs.
- Réussir l'après vente et la sauvegarde de la relation commerciale.