

**OBJECTIFS & COMPÉTENCES
PROFESSIONNELLES VISÉES**

- Appréhender et mettre en œuvre les leviers pour réussir le développement commercial de son entreprise
- Comprendre et maîtriser les enjeux commerciaux et marketing de son projet pour un créateur ou repreneur d'entreprise

APP_CE-4

56 heures

INTRA SUR-MESURE

3200 € en intra*

*pour les tarifs INTER et demandeurs d'emploi : merci de nous consulter.

Prérequis et accessibilité

Aucun prérequis.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter afin que nous puissions vous accompagner et vous orienter au mieux dans votre demande et vos démarches.

Moyens pédagogiques et encadrement

Formation dispensée en présentiel ou à distance (sur demande) par un formateur expert en développement commercial : apports théoriques, exercices de mise en situation professionnelle.



LIEU DE FORMATION

Modula Formation
(Bordeaux / Bayonne / Limoges / La
Rochelle) et/ou à distance



DÉLAIS D'ACCÈS

Variable en fonction de votre statut, du
financier et de notre planning inter



SUITE DE PARCOURS

Suggestion : Prise de Parole



Modalités d'évaluation :

Avant la formation : audit des besoins et du niveau

A la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur

Formation qualifiante : attestation de fin de formation (appelée « certificat de réalisation »)

www.modula-formation.com

Contactez-nous !

05 56 44 58 68

contact@modula-formation.com

7, avenue
Raymond Manaud
33520 BRUGES

ELABORER LA STRATEGIE COMMERCIALE DE SON ENTREPRISE

- Analyse de l'entreprise
- Définir et mettre en place sa stratégie de développement
- Identifier ses axes de développement
- Gérer la relation client

PROSPECTION COMMERCIALE

- Bâtir un plan de prospection
- Cibler ses clients pour obtenir des rendez-vous utiles
- Segmenter ses clients à l'aide de la méthode RFM
- Collecter des informations en utilisant les outils 2.0 , CRM ?
- Se fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs
- Connaître les techniques de bases de l'entretien de vente
- Acquérir une méthode d'entretien téléphonique et physique
- Prendre des rendez-vous qualifiés en nombre pour soi-même ou pour une équipe commerciale
- Savoir construire son guide d'entretien téléphonique (GET) personnalisé.

NEGOCIATION COMMERCIALE

- Identifier les leviers d'une négociation réussie : mesurer les enjeux, identifier sa marge de manœuvre et les risques associés, analyser l'environnement
- Savoir élaborer une stratégie de négociation gagnante.

REpondre A UN APPEL D'OFFRE

- Maîtriser les conditions d'attribution des marchés publics et le cadre juridique lié à la dématérialisation de marchés publics
- Développer une méthode de réponse aux appels d'offres
- Présenter l'offre la plus pertinente
- Valoriser sa proposition commerciale dans sa transmission d'offre de façon dématérialisée.
- Utiliser les différents outils et plateformes.

