



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION LES BASES DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



OBJECTIFS FORMATION

- Comprendre son environnement commercial
- Maîtriser les techniques commerciales de base
- Maîtriser les règles de bienséance commerciale
- Adapter son positionnement et attitude commercial
- Comment éviter de passer pour un commercial

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION



- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM

Durée : Deux jours

Date : à déterminer

Délais d'accès : trois semaines

Lieu : Intra-entreprise à partir de un stagiaire

Extra-entreprise - entre trois et 12 stagiaires (optimal huit stagiaires)

Tarif : Sur devis

Contact : formation@axelperf.com ou au 04.68.05.49.65

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Romain Satiat-Besse

Cette formation permet aux apprenants d'appréhender l'environnement commercial et les bonnes pratiques.

De découvrir tout un processus simple et efficace à mettre en place et à dupliquer afin de performer dans son action commerciale même dans un environnement concurrentiel fort.

MODULE 1 : LES BONNES PRATIQUES COMMERCIALES

Découverte de l'environnement commercial, comprendre les enjeux, les fondamentaux, la bonne interprétation de chaque mot, geste afin de générer de la confiance et de la compréhension

- Adopter la bonne attitude commerciale
- L'écoute active
- L'alternative
- Les mots noirs

MODULE 2 : LES TECHNIQUES COMMERCIALES

Présentation des différentes techniques commerciale Amont, pendant, aval

Passer d'un comportement réactif à un comportement proactif

Comprendre les bonnes pratiques

- L'amont
- Pendant
- L'après

MODULE 3 : LE RENDEZ-VOUS COMMERCIAL

- Définition des vecteurs de réussite
- Identifier les moyens, méthodes de réussite
- Objectifs : Établir une liste exhaustive et pertinente d'objectifs liés à la réussite de rendez-vous
- Établir une stratégie
- La préparation
- Le rendez-vous commercial

MODULE 4 : POST VISITE

- Quelles sont les actions efficaces à mener à la suite du RDV commercial
- Quelles sont les étapes futures de la relation commerciale en fonction du résultat du rendez-vous
- Le compte rendu
- Les actions futures

MODULE 5 : LES OUTILS D'AIDE À LA VENTE

- Qu'est-ce qu'un outil d'aide à la vente ?
- Quels outils pour quel objectif ?
- Personnaliser ses outils en fonction de ses besoins et objectifs
- Le projet
- Adapter ses outils à son projet et objectifs
- Fiche Rencontre
- FAQ
- GG-Fiche

MODULE 6 : MISE EN PRATIQUE

- Exploiter toutes les connaissances intégrées afin de les transformer en compétences opérationnelles
- Mise en situation
- Simulation

P
R
O
G
R
A
M
M
E



La certification qualité a été délivrée au titre de la qualité suivante : Actions de formation