

Le développement commercial

CIBLES

- Consultants permanents en agence de travail temporaire

PRE REQUIS

- Travailler ou avoir travaillé dans une agence de travail temporaire

OBJECTIFS

- Transformer un prospect en client
- Savoir présenter l'offre commerciale ajustée au prospect/client
- 50% des prospects transformés en prospects qualifiés
- Planifier ses actions commerciales Prospect/Client
- Identifier les techniques de négociations pour les appliquer et atteindre le closing
- Fidéliser efficacement un client pour assurer la pérennité de la collaboration commerciale et aller au-delà

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Partage de documents pédagogiques (fiches techniques, support PowerPoint)
- Formateur expert occupant des fonctions managériales commerciales depuis plus de 10 ans

METHODES D'EVALUATION DES ACQUIS

- Les exercices de mise en situation vont permettre au formateur d'évaluer les acquis grâce à une écoute active pour identifier l'orientation des décisions prises et l'explication de l'analyse de situation.
- Test en début et fin de formation

ACCESSIBILITE

- Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation).

DUREE

- Module 1 = 1 jour soit 7 heures
- Module 2 = 1 jour soit 7 heures

DATE

- Dates à définir, en 4 demi-journées sur une période d'un mois

PRIX

- Par module : 1.100 € HT/personne
- Total des 2 modules : 2.200 € HT/personne

PROGRAMME DE LA FORMATION

MODULE 1

PROSPECTION

- Les types de prospections
- Cibler et établir son plan de prospection
- Fixer des objectifs
- Techniques d'approches
- Une qualification efficace de prospect

RDV COMMERCIAUX

- Les différentes étapes d'un RDV
- Préparation d'un RDV client et outils
- Les outils et méthodes pour un RDV prometteur
- Les bonnes pratiques pour un 1er RDV prospect réussi
- Créer le besoin, donner envie de change de prestataire
- Le feedback client

MODULE 2

CLOSING

- Savoir vendre les Valeurs Ajoutées pour convaincre et conclure
- Surmonter le scepticisme, traiter les objections et les divergences de fond
- Principes de la négociation
- Les différentes techniques de conclusion

SUIVI DES ACTIONS CLIENTS

- Lister les actions incontournables de la gestion de la relation client et comment les appliquer

FIDELISER UN CLIENT

- Maintenir la confiance, le besoin pour fidéliser
- Les méthodes pour obtenir l'exclusivité