

FORMATION DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Présentation de la formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :
 - Améliorer ses résultats commerciaux en terme :
 - d'accueil client
 - de fidélisation
 - De développement de chiffre d'affaires
 - Acquérir les bases pour maîtriser le processus de négociation commerciale
 - Conclure un acte commercial

PREREQUIS

- La relation commerciale étant présente dans chaque métier, aucun prérequis n'est exigé, la formation est tout public.

DUREE ET TARIF DE LA FORMATION

- Durée : 1 journée mais peut être adaptée sur demande
- Tarif : 1050€/jour/groupe + frais de déplacement
- Chaque jour de formation se base sur une durée de 7 heures. Si les stagiaires ont besoin de prolonger, notamment lors des « questions réponses », il sera accepté sans surcoût de prolonger la formation d'une heure trente.

CALENDRIER 2021 DES PROCHAINES SESSIONS DE FORMATION



POUR S'INSCRIRE

- Par téléphone : contacter :
 - FREDERIC HANSEN au 06.69.66.96.14
 - CECILE HANSEN au 06.72.54.75.90
- Par mail : contacter
 - FREDERIC HANSEN : f.hansen@e2rh.fr
 - CECILE HANSEN : c.hansen@e2rh.fr
 - E2RH : contact@e2rh.fr
- Par courrier : E2RH 1724 route sous les quesnes 76390
HAUDRICOURT
- Sur notre site internet : www.e2rh.fr
- Sur facebook : E2RH
- Sur linkedin : E2RH

DEROULEMENT DE L'INSCRIPTION

- Remplir le document suivant :
 - FORMULAIRE RECUEIL BESOIN ci-joint
- Nous le transmettre par le canal souhaité (voir page précédente) avec la date retenue du calendrier ou une date spécifique (à préciser)
- Nous vous répondons sous 48 heures maximum.
- Les inscriptions aux sessions sont ouvertes jusqu'à 30 jours avant le début de la formation.

MODALITES PEDAGOGIQUES

- Afin de permettre aux stagiaires d'être le plus rapidement opérationnels, nous utilisons les outils pédagogiques suivants :
 - Cas pratiques
 - Mises en situation

ELEMENTS MATERIELS DE LA FORMATION

- Fourniture du power-point de la formation en version numérique et papier
- Fourniture de crayons et blocs notes
- Matériel vidéo pour les mises en situation : caméra et outils de projection.

SUIVI RGPD DES FILMS REALISES POUR LES ENTRAINEMENTS

- Chaque film est détruit à l'issue immédiate de la séance.
- Aucune copie n'est conservée, sauf demande expresse du stagiaire souhaitant en conserver l'usage. Dans ce cas, le film lui sera remis exclusivement.

CONTENU DE LA FORMATION

- Présentation des objectifs de la formation et introduction: 45 minutes
- Déroulement et explication théorique du cycle de vente :
 - Présentation, découverte et reformulation :
 - théorie + cas pratique : 2heures30
 - Proposition commerciale, réponse aux objections et conclusion :
 - théorie + cas pratique : 2 heure 30
 - Cas pratique :
 - 1-cycle de vente complet : 30 minutes
 - 2- adaptation à la résolution des conflits : 15 minutes
- Evaluation orale et questions réponses : 30 minutes

FOCUS EVALUATION

- L'évaluation des compétences acquises se fera de deux manières différentes,
- Deux évaluations seront réalisées par jour de formation :
 - Une mise en situation minimum par personne : cas pratique : je crée des scénarii sur mesure afin d'exercer les compétences acquises,
 - Un quizz est organisé lors des questions réponses afin de tester les connaissances théoriques paie le soir sur la ½ heure consacrée aux questions réponses.

ACCESSIBILITE DE LA FORMATION AU PUBLIC EN SITUATION DE HANDICAP

- Les salles de formation sont toutes accessibles aux personnes handicapées mais pour plus d'aisance, n'hésitez pas à nous signaler quelque handicap que ce soit.
- Si le handicap ne permet pas le déplacement, nous pouvons dispenser ces formations sous format « visio-conférence », le stagiaire pouvant suivre la formation à distance sans préjudice sur le résultat attendu de la formation.
- Tous les éléments de la formation sont dispensés à l'oral afin de permettre aux personnes mal voyantes de suivre la formation. Les entraînements se faisant à l'oral, le handicap visuel ne présente pas de difficulté.
- Toutes les formations disposent d'un support écrit et de visuels détaillés afin de permettre aux personnes mal entendant de suivre la formation également.
- Au besoin, l'aide d'une traductrice en langage des signes peut être mis en place

ASSISTANCE TECHNIQUE ET PEDAGOGIQUE

- Une assistance post formation n'est à priori pas définie dans la formation. Cependant, la formatrice peut, sur devis, accompagner les stagiaires sur le terrain afin de les aider à s'améliorer en situation réelle.
- Les contacts pour l'assistance :
 - Par téléphone : contacter :
 - FREDERIC HANSEN au 06.69.66.96.14
 - CECILE HANSEN au 06.72.54.75.90
 - Par mail : contacter
 - FREDERIC HANSEN : f.hansen@e2rh.fr
 - CECILE HANSEN : c.hansen@e2rh.fr
 - E2RH : contact@e2rh.fr