Développer son potentiel commercial

Développement commercial - 2025

CCI FORMATION
CCI GRENOBLE

En résumé

Révélez et développez votre potentiel commercial avec notre formation ! Apprenez à détecter et exploiter les opportunités qui se présentent à vous, tout en bâtissant des relations de confiance et en convainquant efficacement.
En 2 jours, transformez votre approche commerciale et maîtriser les étapes de la vente.

Objectifs :

Prendre conscience et développer son potentiel commercial.
Détecter et exploiter les opportunités commerciales.
Développer une relation de confiance et convaincre.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Assistant(e), assistant(e) commercial(e), technico-commercial(e), commercial(e) ou ADV.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine de la vente et de la commercialisation.
Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

730 €

Net de taxe par personne

T3 ASSOPOTCOM 15-G24

2 jours, soit 14 heures

Formation avec mobile learning intégré

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle assistant(e) commercial(e)

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter

Le contenu

1. Se positionner dans son rôle d'interface client : les enjeux commerciaux

Le rôle commercial, ses missions, ses responsabilités et sa valeur ajoutée.
Mise en perspective avec les missions de la force de vente : focus sur la complémentarité des fonctions commerciales et d'assistance.

2. Adopter une attitude de service orientée satisfaction et écoute client

Prendre en charge la demande d'un client.
S'adapter à tous types de client pour véhiculer une image qualitative (au téléphone ou en face à face).
Développer l'écoute active pour fournir l'information commerciale rapide et précise.
Savoir répondre et faire patienter en cas de non réponse immédiate.
Se tenir informé(e) des évolutions des produits et services pour les présenter et rebondir sur les demandes des clients.

3. Exploiter les relations clients vécues au quotidien

Rebondir sur les demandes "administratives" ou "techniques" des clients.
Détecter les opportunités commerciales de contact et de fidélisation.
Proposer les actions commerciales au bon moment, faire le lien avec le commercial.
Collecter des informations qualitatives sur les clients et la concurrence.
Veiller à la mise à jour de l'outil CRM pour optimiser la relation commerciale.

4. Optimiser la collaboration avec les commerciaux de l'entreprise

Les bases d'une collaboration efficace avec l'équipe commerciale.
Mettre en perspective les objectifs de chacun : objectifs convergents et divergents.
Clarifier les rôles de chacun dans les processus de gestion de la relation client.
Comment faire circuler les informations clients / produits avec la force de vente et être source de proposition d'actions.
Mettre en place le travail en réseau : les pratiques et les outils.
Proposer aux équipes des indicateurs pour détecter et exploiter au plus tôt les dysfonctionnements (retards de livraison, ruptures de stock...).

Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.
Apports théoriques et pratiques et études de cas d'entreprise.
Echanges de bonnes pratiques entre les participants.

Cette formation est accompagnée d'un module de mobile learning gamifié " ***Découverte client***" accessible en ligne pendant 2 mois.
L'objectif du mobile learning est de compléter la formation en face à face ou à distance via des activités courtes, ludiques et engageantes depuis un smartphone, une tablette ou un pc où vous voulez et quand vous voulez.
L'assimilation des notions est favorisée par un format court, répété et surtout gamifié, sur une période de temps déterminée. Cette gamification est particulièrement efficace pour favoriser l'apprentissage. C'est l'ancrage mémoriel assuré.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.
Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.