



Groupement scolaire S.A.L.I.M

Formation à la carte sur le prospect et le client

Objectifs pédagogiques :

- Savoir inscrire sa démarche de vente dans un cycle continue et progressif
- Sélectionner les techniques de prospection pour atteindre les objectifs
- (faire croire au client que notre société répond à ses attentes) Donc mettre tout en œuvre pour éliminer toutes les contraintes
- Organiser les tâches de travail pour optimiser la prospection

Public : Ce cours s'adresse aux Commerciaux terrains

Durée : 18 Heures.

PROGRAMME

- Analyse de pratique sur travail d'intersession.
- Déterminer l'objectif de management
- Elaborer les choix de prospection ; Marketing directes, publicité, relances
- Connaître et choisir les outils de management adaptés
- Pratiquer ces outils

METHODE PEDAGOGIQUE

Alternance entre apports théoriques et exercices de consolidation

Jeux pédagogiques

Analyse de pratique sur cas concrets

Mise en situation à partir de cas réels.