



AFPI Limousin

Commercial

Elaborer une solution en vue de formaliser une offre

Objectifs

Savoir adapter les offres pour être plus attractif et savoir présenter l'offre au client lors de la phase finale.

Public

Commerciaux débutants ou techniciens devant aller en clientèle.

Pré-requis

Aucun

Durée 2 jours

Méthodes Moyens pédagogiques

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur des apports de connaissance, étude de cas au plus près de l'activité réelle du salarié, échanges entre participants.

Modalités d'évaluation

Toutes les séquences de formation sont évaluées par un questionnaire à choix multiples et/ou par un échange oral avec le formateur

Validation

Attestation de formation conforme aux articles L 6353-1 et R 4532-30 du code du travail

Formateur

Formateur ou prestataires de formation référencés par l'AFPI Limousin

Programme

Comment adapter l'offre

- Faire évoluer notre offre en prenant en compte le besoins et la satisfaction clients
- Créer de nouvelles offres pour des cibles spécifiques

Formaliser l'offre

- Cadrage de l'offre
- Elaboration des argumentaires de vente
- Présentation de la solution

La phase de négociation

- Le traitement des objections
- Les références client
- La proposition commerciale et le closing