



Comment atteindre ses objectifs quand on est commercial?

Cette formation vise à aider les commerciaux à développer les compétences nécessaires pour atteindre et dépasser leurs objectifs professionnels

Modalité d'accès: 3 semaines après la signature de la convention

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des apprenants

- Force de vente

Prérequis

- Aucun

Accessibilité et délais d'accès

Si vous êtes porteur d'un handicap merci de bien vouloir contacter isabelle Maleplate référente handicap au 0678380495 afin de pouvoir échanger sur l'adaptation de votre parcours de formation

3 semaines

Qualité et indicateurs de résultats

Pour la période 2023:

Taux de satisfaction des apprenants 0%

Nombre d'apprenants 0%

Taux et causes des abandons 0%

Taux de retour des enquêtes 0%

Objectifs pédagogiques

- A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :
- Comprendre les principes fondamentaux de la fixation d'objectifs.
- Etablir la planification et la gestion des objectifs. Décomposition des objectifs en étapes réalisables, de la mise en place de mesures de suivi et de l'adaptation des plans en fonction des résultats
- Développer ses compétences en motivation et en résilience

Contenu de la formation

- Comprendre son marché et son produit
 - Analyse approfondie du marché cible et de la concurrence.
 - Compréhension approfondie des caractéristiques et avantages du produit ou service.
 - Identifier les points de différenciation et les arguments de vente uniques.
- Fixation d'objectifs SMART
 - Explication du concept d'objectifs SMART (Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes, Temporellement définis).
 - Guider les participants à définir leurs propres objectifs SMART en fonction de leurs rôles et responsabilités.
- 4. Planification stratégique
 - Développer une stratégie pour atteindre les objectifs fixés.
 - Identifier les actions et les étapes nécessaires pour atteindre chaque objectif.

PARVENIR | 393 CHEMIN CLAUDINE LUCEYRAN 33340 LEPARRE MEDOC | Numéro SIRET : 949 915 680 00019 | APE : 70.22Z

SASU au capital de 1000€-TVA intracommunautaire : FR57949915680

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75331523433 auprès de la préfète de région Nouvelle Aquitaine

Certification Qualiopi No 34331721-1 du 18 Avril 2023

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.



- Établir un plan d'action avec des échéances claires.
- Techniques de vente efficaces
 - Présentation des techniques de vente éprouvées pour persuader et convaincre les clients.
 - Approche consultative : écouter attentivement les besoins des clients et y répondre de manière adaptée.
 - Gestion des objections : comment anticiper et surmonter les objections courantes des clients
- Motivation et gestion du temps
 - Techniques de motivation personnelle pour rester concentré et persévérant face aux défis.
 - Gestion efficace du temps : identifier les activités prioritaires, planifier et organiser sa journée de travail.
- Suivi et évaluation des performances
 - Importance du suivi des résultats et de l'évaluation des performances.
 - Outils et indicateurs clés pour mesurer les progrès vers les objectifs fixés.
 - Utilisation des feedbacks pour s'améliorer continuellement.
- Conclusion et plan d'action individuel
 - Récapitulatif des points clés abordés pendant la formation.
 - Chaque participant élabore un plan d'action individuel pour mettre en pratique les compétences acquises.

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

La formation sera assurée par une experte dans ce domaine

Moyens pédagogiques et techniques

- Questions orales ou écrites (QCM...) Des mises en situation Jeux de rôle La formatrice évaluera les acquis en utilisant des exercices pratiques à la fin de chaque séquence pédagogique et un exercice pratique de synthèse en fin de formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Evaluation des acquis par des exercices de mise en situation

Tarif inter-entreprise par personne HT : 1200.00 €

Tarif intra : nous consulter

Date de création 19 juin 2023

Date de mise à jour 19/06/2023