

Formation Access

338 chemin des Lavandins
13170 Les Pennes-Mirabeau
Email: contact@formationaccess.fr
Tel: 0428709600



Business Développement

Cette formation se déroule en one to one avec votre formateur dédié, à distance, sur notre plateforme de webconférence, elle est opérationnelle basée sur la pratique avec un coaching adapté à votre profil et à votre planning.

Tarif de la formation

1290.00 € Net de TVA

Durée de la formation

7.00 heures

Profils des stagiaires

- Formation ouverte à tout public

Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation

- Formation à distance
- Formation individuelle
- Délais d'accès : 2 semaines

Prérequis

- Savoir rédiger sur clavier pour l'envoi d'e-mails ou traitement de texte.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre le rôle et l'importance du développement commercial dans la croissance de l'entreprise.
- Identifier les compétences et les responsabilités essentielles d'un professionnel du développement commercial.
- Analyser les tendances du marché pour adapter les stratégies commerciales de manière efficace.
- Définir des objectifs de développement commercial clairs et mesurables en accord avec la vision de l'entreprise.
- Appliquer les compétences de communication et d'écoute pour établir des relations clients solides.
- Comprendre les principes de base de la gestion de la satisfaction client et de la rétention.
- Sélectionner les segments de marché les plus pertinents et mettre en œuvre une prospection ciblée en utilisant des méthodes traditionnelles et numériques.
- Mettre en pratique des techniques de négociation avancées pour convertir les prospects en clients.
- Appliquer diverses méthodes de clôture de vente pour conclure avec succès.
- Mettre en place un suivi après-vente pour renforcer la satisfaction client et encourager la fidélité.
- Comprendre les indicateurs clés de performance (KPI) pour évaluer les stratégies commerciales.

Contenu de la formation

- Introduction au Business Développement
 - Comprendre le rôle crucial du développement commercial dans la croissance de l'entreprise.
 - Expliquer les principales responsabilités d'un professionnel du développement commercial.
 - Identifier les tendances actuelles du marché et leurs implications pour les stratégies commerciales.
- Élaboration de Stratégies Commerciales
 - Analyser le positionnement de l'entreprise sur le marché.
 - Définir des objectifs de développement commercial clairs et réalisables.
 - Explorer les différentes stratégies commerciales adaptées à divers contextes.

Formation Access

338 chemin des Lavandins
13170 Les Pennes-Mirabeau
Email: contact@formationaccess.fr
Tel: 0428709600



- Gestion de la Relation Client
 - Comprendre l'importance de la fidélisation des clients dans la croissance à long terme.
 - Maîtriser les compétences de communication et d'écoute nécessaires pour bâtir des relations solides avec les clients.
 - Introduire les concepts de gestion de la satisfaction client et de rétention.
- Prospection Stratégique
 - Identifier les segments de marché et les clients potentiels les plus pertinents.
 - Mettre en œuvre une approche de prospection ciblée et personnalisée.
 - Utiliser les outils numériques et les réseaux sociaux pour optimiser la prospection.
- Négociation et Conversion des Leads
 - Développer des compétences de négociation efficaces pour convertir les prospects en clients.
 - Maîtriser l'art de présenter de manière convaincante les produits/services de l'entreprise.
 - Gérer les objections et les résistances de manière professionnelle.
- Techniques de Closing
 - Explorer différentes techniques de clôture de vente pour accélérer le processus d'achat.
 - Savoir quand et comment proposer des incitations et des offres spéciales.
- Suivi Post-Vente et Fidélisation
 - Établir des méthodes pour suivre la satisfaction du client après l'achat.
 - Mettre en place des stratégies de fidélisation pour encourager les achats répétés et les recommandations.
 - Gérer les retours et les réclamations avec professionnalisme.
- Mesure de la Performance Commerciale
 - Introduction aux indicateurs clés de performance (KPI) en développement commercial.
 - Utiliser les données pour évaluer l'efficacité des stratégies et apporter des ajustements.

Organisation de la formation

Rythme de la formation

- La formation se déroule à distance, en individuel avec votre formateur.
- Il est possible de séquencer la formation en plusieurs sessions afin de nous adapter à votre planning.

Equipe pédagogique

Les formations sont menées directement par votre formateur spécialisé dans la discipline depuis plusieurs années. Elles se déroulent en one to one et sur-mesure.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil du stagiaires dans une salle de webconférence
- Documents supports de formation projetés en partage d'écran
- Démonstration pratique
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

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

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites.
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Accessibilités

La formation se déroulant à distance, une adaptation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter