

PARCOURS OPTIMISER SA PERFORMANCE COMMERCIALE

Formation courte 100% EN LIGNE

Booster ses performances commerciales

Ce parcours vise à apprendre à structurer votre démarche commerciale et à mettre en place une stratégie de conquête et de fidélisation pour booster vos performances.



MODALITÉS D'ADMISSION

- ▶ Dossier d'inscription
- ▶ Nombre de participant limité à 8

MODALITÉS PÉDAGOGIQUE & D'ÉVALUATION

- Classes virtuelles et travaux dynamiques
- Partage d'expérience et échanges de pratiques
- Constitution d'un plan d'actions personnalisé
- Évaluations : Questionnaire au démarrage et en fin de parcours afin d'évaluer la progression des apprenants

TARIF

- ▶ **960 €** Net de Taxe
- ▶ **Financement** : OPCO, FNE-renforcé et FNE-rebond
- ▶ Déclinable en intra entreprise sur demande

PUBLIC

- **Commerciaux** souhaitant acquérir des méthodes de vente nouvelles et efficaces.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis exigé

DURÉE & RYTHME

12h - 100% en distanciel

Formation déclinable en intra et présentiel sur demande

DATES

Module 1 : 27 mai (4h)

Module 2 : 15 juin (4h)

Module 3 : 24 juin (4h)

VOS INTERVENANTS

- **Consultants-Formateurs MBS** experts dans le conseil et le développement d'entreprise
- **Enseignants-Chercheurs MBS en sciences de gestion** spécialisés en management, stratégie, marketing ou finance

Nouvelle formation
Document mis à jour en avril 2021. Document à caractère non contractuel rédigé à titre informatif.
Parcours, tarifs et conditions soumis à modifications.

Crédits Photos : Unsplash

PARCOURS OPTIMISER SA PERFORMANCE COMMERCIALE

Formation courte 100% EN LIGNE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue du parcours, le participant sera capable de :

- Construire des stratégies efficaces pour réussir dans sa démarche commerciale
- Constituer ses meilleures pratiques pour transformer « ses prospects » en « clients rentables »
- Aborder la question complexe de l'évaluation de la performance en entreprise



Un parcours de formation en
3 modules

Module 1 | Programmer sa réussite commerciale dans un nouveau monde en 10 conseils

- Structurer sa démarche commerciale
- Mettre en place une stratégie de conquête et de fidélisation

Module 2 | Développer votre efficacité commerciale pour booster votre performance

- Préparer l'avenir en adaptant ses pratiques à ses cibles
- Offrir une expérience client remarquable
- Intégrer les exigences de responsabilité et d'éthique dans la relation client

Module 3 | Des outils digitaux pour accompagner vos ventes

- Optimiser ses temps et ses activités,
- Utiliser le e-selling (encapsulage vidéo, selling serious play.) et networker pour vendre

Pour aller plus loin et renforcer vos compétences commerciales : [Formation Stratégie et Business Development](#)