

## DEVENIR COMMERCIAL ITINERANT

### MAITRISER LES TECHNIQUES DE VENTE ET LES OUTILS DU COMMERCIAL

Le poste de commercial itinérant est essentiel pour l'image de l'entreprise, la fidélisation de la clientèle et la rentabilité de la société. Présent dans tous les secteurs d'activité, ce poste offre de nombreuses opportunités de carrière, à condition d'avoir le sens du contact et le goût du challenge.

#### **OBJECTIFS GENERAUX :**

- Intégrer les fondements de la vente, de la planification, de la prospection et de la négociation
- Perfectionner ses attitudes dans la relation avec les clients en toutes circonstances
- Connaitre ses clients, se créer et gérer un portefeuille « clients » B to B et B to C

#### **PUBLIC VISÉ :**

- Tout public, quel que soit le secteur

## PROGRAMME ET OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

### MANAGEMENT ET GESTION DES ACTIVITÉS COMMERCIALES

- La gestion de l'action commerciale et l'évaluation de son efficacité : la planification, le suivi des tableaux de bord, le prix, les règlements, le financement etc.
- les marges. Technique de management de l'équipe commerciale : le management opérationnel, l'animation d'équipe, le management du réseau de vente.

### COMMUNICATION COMMERCIALE - NÉGOCIATION

- Technique de communication : les acteurs de la communication, la communication dans la relation managériale, la négociation commerciale et la connaissance du client. Techniques de prospection, techniques de recrutement.

## CARACTERISTIQUES TECHNIQUES

### QUALITE DE L'INTERVENANT:

Expert commercial certifié Education Nationale

### METHODES PEDAGOGIQUES:

Approche inductive, objective et déductive

### PÉRIODICITÉ:

Octobre, février, avril

### HORAIRES:

9h - 17h

### LIEU:

Nice, Toulon, Draguignan

### NOMBRE D'APPRENANTS: 8

### MOYENS MATÉRIELS:

Vidéoprojecteur, paperboard

### MOYENS PÉDAGOGIQUES:

Scénarios de mise en situation professionnelle, démonstrations, recontextualisation, exemples,...

### TYPES D'ÉVALUATION:

- formative
- récapitulative

### ÉVALUATION DE LA FORMATION:

Questionnaire, échanges avec le Directeur de Département

### DOCUMENTS DE FIN DE FORMATION:

Certificat de formation ADISSEO

DUREE: 8 jours

TARIF : 5900 € par personne