

Mettre en œuvre une démarche commerciale stratégique

Objectifs

Durée : 2 jours



- Mettre en œuvre une démarche commerciale stratégique.
- Organiser la démarche commerciale.
- Avoir une vision globale des impératifs commerciaux.
- S'appuyer sur une stratégie commerciale performante et claire.
- Optimiser la préparation d'une visite
- Méthodes et outils d'organisation et de préparation ; matrice stratégique.

Contenu



➤ Optimiser sa démarche commerciale :

- Diagnostiquer ses qualités de commercial.
- Préparer la visite : choisir une stratégie de commerciale et d'organisation ; définir l'organisation en fonction des priorités stratégiques ; adopter une organisation gagnante et gérer correctement son temps ; méthode et outils de préparation.
- Qualifier les clients : faire un état des lieux ; organiser l'information.
- Définir la stratégie commerciale : définir un objectif pertinent ; intégrer les informations concurrentielles et la notion de « valeur perçue » ; prendre en compte les 3 composantes du « triangle stratégique » (délai/prix/qualité ou technicité) ; choisir la stratégie commerciale adaptée (objectifs/impératifs client).
- Organiser la visite : prendre contact ; qualifier et confirmer un rendez-vous ; choisir les interlocuteurs.

➤ Se préparer à une visite:

- Préparer une fiche d'entretien ; identifier les points clés ; anticiper les questions ; définir une trame d'argumentaire.
- Réunir les informations nécessaires à la visite.
- Tandem ou solo, les avantages et inconvénients des visites en binômes.

Méthodes et outils



- Progression mentale issue des savoirs de la PNL, et de la stratégie d'excellence opérationnelle (TQM).
- Autodiagnostic des qualités de commercial.
- Jeux de prise de conscience et de progression mentale
- études de cas : analyses de cas et choix d'organisation ; diagnostics de stratégies commerciales .

- Ateliers : construire et traiter une fiche de renseignement ; utiliser une fiche d'entretien ; matrice stratégique.
- Entraînement à la formulation d'argumentaires synthétiques.
- Plan de progrès individuel.
- Livret participant, outils d'organisation, de diagnostic et de suivi fournis.

Tarif

Calendrier

Nous consulter

Nous consulter