



Donnons du souffle à vos formations !



COMMERCIALISATION **" LES OUTILS ANTI-CRISE "** **- COUTANCES -** *Les lundis 18 février et 25 mars 2013*

PUBLIC : entreprise souhaitant développer son Chiffre d'Affaires.

OBJECTIFS :

- concevoir sa stratégie de prospection, mettre au point le plan optimal de prospection et mener à bien la recherche effective de nouveaux clients.
- comprendre les ressorts de la vente en temps de crise pour adapter son action, maîtriser les basiques de vente concurrentielle et améliorer sa pratique commerciale.

PROGRAMME :

LA PROSPECTION EFFICACE EN PERIODE DE CRISE

- L'importance de gagner de nouveaux clients.
- S'auto motiver pour prospecter :
 - L'état d'esprit une arme pour la réussite.
 - La PNL au service de la stratégie d'objectif.
 - Les changements dus à la crise !
 - Cibler sa prospection pour augmenter son efficacité.
 - Organiser son plan de prospection.
 - La prise de rendez-vous par téléphone.
 - Manager la recherche de projets dans la durée.
 - Les différentes façons de trouver des prospects.
 - Développer la référence active.
 - Les règles d'or de la gestion de territoire.
 - Définir son tableau de bord.
 - Mettre en œuvre ses propres outils d'auto progression « le contrat d'expérimentation ».

VENDRE EN PERIODE DIFFICILE

- Comment les clients décident en période de crise ?
- Quelles sont les principales opportunités actuelles ?
- Comment prospecter efficacement quand les clients sont très sollicités ?
- Comment faire une découverte efficace pour trouver des opportunités chez le client ?
- Comment convaincre de l'intérêt de votre proposition ?
- Comment conclure vos entretiens de façon efficace ?

INTERVENANT : Redureau Conseil

HORAIRES : 9h00 - 17h30

COUT (à noter que le repas du midi est compris) :

- Artisan et conjoint : **80 €** (Coût réel du stage : 520 €)
- Salarié : nous contacter pour connaître les possibilités de financement

Les stages de formation continue organisés à l'intention des artisans du département de la Manche sont financés par le Fonds d'Assurance Formation des Artisans, le fonds de formation du réseau des Chambres de Métiers et de l'Artisanat de Basse-Normandie, le Conseil Régional de Basse-Normandie, et les participants.