



## DU TECHNIQUE AU COMMERCIAL



Durée  
**8 heures**



Date début prochaine  
session  
**sur inscription**



Nb places dispo.  
/



Langue  
/



### LIEU DE LA FORMATION

IFSB

**Référence** : M4056

**Partenariat** : Cette formation est organisée en collaboration avec Progress Communication and Management.

**Effectif max** : 12 participants

**Langue** : FR

**Tarif** : 475,00 € HTVA

**Tarif membre** : 395,00 € HTVA



### ACCÈS AU LIEU DE FORMATION

INSTITUT DE FORMATION SECTORIEL  
DU BATIMENT SA.

## **PUBLIC CIBLÉ**

Toute personne souhaitant se familiariser avec la finance d'entreprise et la comptabilité.

## **OBJECTIF**

- Initier chez des populations "analytiques" et/ou techniques une vraie capacité de négociation commerciale.
- Remplacer l'aspect "information" de leur démarche par une volonté de "vente".
- Développer des résultats probants en modifiant les attitudes et comportements habituels du technicien.
- Inscrire la démarche commerciale dans un système procédant par étapes successives.
- Augmenter les capacités de dialogue dans chaque négociation.
- Renforcer l'importance du marketing général de l'Entreprise et son influence bien comprise sur leur activité quotidienne.
- Construire des modèles de travail dans chaque phase de l'action commerciale afin de les aider grâce à la mise en route de nombreux automatismes.
- Augmenter les performances commerciales des collaborateurs et de l'Entreprise.

## **CONTENU DE LA FORMATION**

Première phase

- La psychologie du Client.
- La démarche commerciale générale.
- L'acte commercial et le Client.
- La démarche commerciale chez le collaborateur à spécificité "scientifique" ou "technique".
- Exercices de prise de contact avec différents types d'interlocuteur.

Deuxième phase

- Comment prendre correctement rendez-vous avec les Prospects / Clients.
- Exercices de prise de rendez-vous.
- L'organisation technique de l'appel et les étapes de la prise de rendez-vous.
- La négociation commerciale.
- La communication de qualité.
- Négocier avec des interlocuteurs difficiles.
- Préparer les 4 phases essentielles d'un entretien commercial.
- Atelier d'argumentation axé sur les produits et services de votre Entreprise.
- Exercices filmés en vidéo avec analyse et correction immédiate.

## **PRÉ-REQUIS DE RECEVABILITÉ DE L'INSCRIPTION**

Aucun

## **PÉDAGOGIE**

Très interactif, ce cours comporte de nombreux exercices et jeux de rôle avec mise en situation pour consolider les apprentissages théoriques.