

# ACQUÉRIR LES BONNES PRATIQUES COMMERCIALES

## Public

Directeurs d'agences  
Services administratifs  
Techniciens études de prix  
Services commerciaux  
Ingénieurs travaux  
Chargés d'affaires  
Autres

## Pré requis

Validé avec le client

## Intervenants

Formateurs, experts dans le domaine et sélectionnés selon des critères stricts

## Indices de réussite

Niveau de satisfaction des stagiaires supérieur à 85 %  
Niveau d'attente des objectifs pédagogiques supérieur à 80 %

## Évaluation de la formation

Fiche d'appréciation

## Durée

1 jour (7 heures)

SESSION	DATE	TARIF
PARIS	27/02/2024	750 € HT *
A DISTANCE	27/03/2024	440 € HT
PARIS	22/05/2024	750 € HT *
PARIS	08/10/2024	750 € HT *
A DISTANCE	13/11/2024	440 € HT
REGIONS	Nous consulter	750 € HT *

\* 600 € HT à partir de 3 inscriptions

Contact référent handicap :

Jean-Charles DU BELLAY – 01 40 69 52 75

Existe en intra ou sur mesure – Contact :

[infos@btpserv.com](mailto:infos@btpserv.com) – 01 40 69 52 80

## Objectifs

Savoir organiser son activité commerciale  
Connaître ses clients et son environnement  
Maîtriser les méthodes et les outils de pilotage  
Analyser les performances commerciales

## Contenu

### Organiser son activité commerciale

- Identifier les stratégies de prospection et de fidélisation
- Acquérir une organisation commerciale efficace
- Maîtriser ses prises de rendez-vous
- Savoir préparer ses visites clients

### Maîtriser l'entretien de vente

- Connaître les étapes d'un entretien avec les clients
- Réussir sa prise de contact
- Apprendre à connaître son client
- Gestion de l'accroche-client

### Développer son talent commercial

- Maîtriser les outils de pilotage commercial
- Savoir vendre en avantages
- Répondre aux objections

### Négocier avec les acheteurs

- Construire un tableau de négociation stratégique
- Identifier les techniques d'achats employées par les acheteurs
- Connaître les techniques de négociation
- Maîtriser le verrouillage et l'engagement

## Moyens et méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Echanges avec les participants
- Supports Powerpoint
- Classeurs
- Annexes...

REF : CA2024/31