

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

Satisfaction des stagiaires > 90%
Atteinte des objectifs pédagogiques > 85%

Évaluation de la formation

Fiche d'appréciation

Durée

1 jour (7 heures)

SESSION	DATE	TARIF
PARIS	10/02/2026	756 € HT *
A DISTANCE	25/03/2026	525 € HT
PARIS	19/05/2026	756 € HT *
PARIS	06/10/2026	756 € HT *
A DISTANCE	12/11/2026	525 € HT
Autres Régions	Nous consulter	756 € HT *

* 637 € 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 – 01 40 69 58 89

Objectifs

Savoir organiser son activité commerciale
Connaitre 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
- Annexes...