

MANAGEMENT - OPTIMISER LA FONCTION COMMERCIALE EN POST CRISE - AIN / RHONE

Contenu pédagogique

Formation temps collectif distanciel : 1 jour Comprendre le contexte: e-commerce, client zappeur

Les outils digitaux au service du commercial, Innovation pour des ventes efficaces Le développement digital à l'ère du commercial Exécuter la prospection dans un monde connecté

Comment optimiser sa vente

Repenser le modèle de fonctionnement pour pallier performance commerciale et relation client de qualité

Plus-value d'acheter en présentiel, Conseil en image, notion d'acheter du conseil

Prendre en compte les nouveaux comportements d'achat

Gérer le client difficile Postures comportementales aux besoins des interlocuteurs.

Savoir déployer la bonne attitude pour embarquer le client vers le changement.

Formation temps Individuel en présentiel : 1 jour par entreprise Comprendre et analyser la situation propre à chaque entreprise Formation en situation

Organismes et lieux de formation

- **COHESION INTERNATIONAL** E-learning

OBJECTIF

Mettre en place un nouveau plan d'actions commerciales post covid
Connaitre les outils digitaux au service du commercial Adapter sa fonction de commerciale au monde connecté
Mettre en œuvre un pilotage pour transmettre des objectifs

PUBLIC CONCERNÉ

Salariés d'entreprises avec ou sans expérience à la fonction commerciale

PRÉ-REQUIS

-

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

-

DURÉE

16.00h