



Actions ou Programmes de formations éligible au DIF

Animés par des formateurs issus du terrains

(au préalable des expériences, de la pratique couplées de théories)

Titre	Durée	Public	Prérequis	Détail
Les métiers de l'action commerciale en entreprise	1 demi-journée	Tous *	Aucun	Identification, Définition, Utilisation, Mise en place,
Diagnostic commerciale de l'entreprise	1 demi-journé	Chef d'entreprise	Aucun	Grille d'évaluation, analyse, piste d'amélioration.
L'Attitude, les Mots, l'Image	2 demi-journée	Tous *	Aucun	Accorder ses valeurs de travail à vos valeurs commerciales - Les bases du commercial
La stratégie commerciale	A définir	Toutes les personnes en lien avec les actions et stratégie commerciale de l'entreprise	Aucun	Structurer l'organisation commerciale de l'entreprise
Accompagnements aux démarches commerciales "La prospection"	2 demi-journée	Chef d'entreprise, commerciaux	Aucun	La prospection active : définition, le procédé "externe" et sa gestion en interne
Vendre + et mieux	A définir	Gérants, artisans, commerçants	Aucun	Augmenter son chiffre d'affaire, fideliser ses clients, mettre en place une stratégie commerciale...
Négociation commerciale - Vente	1 jour	Gérants, artisans, relations B to B	Aucun	Argumenter son offre commerciale, la Relance client, Gérer les situations difficiles, Présenter et négocier un devis
Les techniques de vente	2 jours	Tous *	Aucun	Etre à l'aise lors d'un entretien, les situations de vente, jeux de rôle
Valoriser son entreprise dans un salon	2 jours	Tous *	Aucun	Développer, Optimiser votre participation : Méthodes avant, pendant et après la manifestation
La gestion du temps	2 jours	Tous	Aucun	Outils et techniques pour améliorer la gestion du temps
Etre efficace en réseau	1 demi-journée	Tous *	Aucun	Etre prêt pour réussir ses contacts
* tous : Encadrements et collaborateurs en contacts avec les clients : commerciaux, service client, gestionnaire, accueil, etc.				