



## 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
<b>Les métiers de l'action commerciale en entreprise</b>	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.
<b>L'Attitude, les Mots, l'Image</b>	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
<b>Vendre + et mieux</b>	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
<b>Les techniques de vente</b>	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
<b>La gestion du temps</b>	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.				