



Cécile Bouquet
Conseil

Développer son potentiel commercial

Préfecture AURA
84380718638

<p>Cécile Bouquet Conseil</p> <p>Conseil, formation et coaching en entrepreneuriat</p> <p>contact@cecilebouquet.com</p> <p>www.cecilebouquet.com</p> <p>06 70 15 20 06</p>	Réf : COM2		Fiche mise à jour : 26/02/2022
	Objectifs pédagogiques	Comprendre les facettes de la posture commerciale et identifier sa propre capacité commerciale	
		Comprendre le prérequis à la vente : un bon positionnement marketing	
		Identifier les différents canaux commerciaux	
		Expérimenter l'entretien de vente	
	Public	Tout professionnel : salarié, créateur d'entreprise, indépendant, chef d'entreprise.	
	Prérequis	Détenir un ordinateur et une connexion internet	
	Méthode mobilisée	Théorie (20%) : ppt de présentation. Exercice d'application (80%) : grille d'auto-positionnement de sa capacité commerciale. Cahier d'exercices créatifs. Réflexion psychologique sur sa capacité commerciale. Brainstorming sur les canaux de vente. Simulation d'un entretien de vente.	
	Evaluation	Quizz oral.	
Durée	10h00		
Formateur	Cécile Bouquet		



Cécile Bouquet
Conseil

Développer son potentiel commercial

Préfecture AURA
84380718638

<p>Cécile Bouquet Conseil</p> <p>Conseil, formation et coaching en entrepreneuriat</p> <p>contact@cecilebouquet.com</p> <p>www.cecilebouquet.com</p> <p>06 70 15 20 06</p>	Date	Ne pas remplir
	Délais inscription	6 semaines
	Lieu	Dans notre centre en Isère, chez le client
	Tarif	INTRA : 1200,00 € HT INTER : 250 € HT / P
	Modalités	Présentiel ou à distance
	Programme	<p>Module 1 : Vous et la vente, quelle est votre histoire ?</p> <p>Dans ce module, vous prendrez conscience des croyances et limites que vous entretenez avec la vente.</p> <p>Module 2 : Définir un positionnement percutant grâce aux 4P</p> <p>Vous définirez votre positionnement Produit, Prix, Place et Promotion.</p> <p>Module 3 : Les canaux de vente</p> <p>Vous identifierez les principaux canaux de vente (en ligne, en salon, par réseau, par démarchage téléphonique etc.) pour choisir le ou les vôtres.</p> <p>Module 4 : L'entretien de vente</p> <p>Vous apprendrez à connaître les différentes étapes d'un entretien de vente et à les expérimenter.</p>



Cécile Bouquet
Conseil

Développer son potentiel commercial

Préfecture AURA
84380718638

<p>Conseil, formation et coaching en entrepreneuriat contact@cecilebouquet.com www.cecilebouquet.com 06 70 15 20 06</p>		<p>Module 5 : Vendre grâce à un pitch convaincant</p> <p>Vous identifierez les ingrédients d'un bon pitch et affinerez le vôtre.</p>
	<p>Accessibilité aux personnes en situation d'handicap : nous consulter pour étudier la faisabilité.</p>	
	<p><i>CGV envoyées en fichier joint et règlement Intérieur imprimé dans la salle de formation.</i></p>	