





Programme de la formation

Muscler son Argumentaire Commercial

-  En groupe sur site
-  28 heures sur 4 jour(s)
-  Salarié en poste · De 1 à 8 participants
-  Sur devis

Description courte

Optimiser son efficacité commerciale en s'appropriant les méthodes et techniques de vente

Profil des participants

Recruteurs d'Agence D'emploi expérimentés

Commerciaux junior

Prérequis

Maîtrise des prestations des Agence d'Emploi

Objectifs

Piloter son activité commerciale

Comprendre son prix et son offre pour défendre et valoriser sa prestation

Structurer son entretien commercial

Aptitudes et compétences visées / attestées

Détecter , cibler et qualifier un fichier d'entreprise en fonction des enjeux et objectifs de l'entreprise

adapter sa communication en fonction des profils

détecter les besoin en main d'aouvre des entreprises clients et prospects

Proposer un prix en tenant compte des objectifs de rentabilité

Contenu

- Cibler son portefeuille
- Connaître son modèle économique
- Prospector au téléphone ou en face à face
- Maîtriser les étapes de l'entretien commercial
- Préparer ses entretiens

- Prendre contact efficacement
- Découvrir par le questionnement
- Argumenter et traiter les objections avec la méthode CAP
- Initiation à la négociation
- Conclure une vente
- Organiser son suivi

Pédagogie et organisation

Méthode active (co-construction) et interrogative + apports théoriques

Mises en situation/Trainings / Quiz

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

Questionnaire de positionnement en amont

Quiz de connaissances en fin de F°


Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : *(mise en place de compensation...)*

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Évaluations

1 inscriptions depuis le 20/11/2024

Taux d'acquisition des compétences :  **100 %** (1 évaluations)

Satisfaction des apprenants :  **5/5** (1 évaluations)