

## Se différencier pour mieux vendre

1 jour – 7 heures

### OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- **Maîtriser les différentes phases d'accueil et de la vente**
- **Se préparer en amont de la vente (réussir le premier contact, utiliser des formulations adaptées et convaincantes)**

### PROGRAMME

- **Préparer et organiser sa prospection**
  - ✓ Connaître le marché sur lequel évolue son entreprise
  - ✓ Hiérarchiser ses cibles
  - ✓ Segmenter son portefeuille clients
  - ✓ Choisir ses moyens de prospection :
    - Approche directe
    - Approche indirecte
    - Réseaux sociaux
- **Décrocher des rendez-vous, réussir les premiers entretiens et suivre sa prospection**
  - ✓ Du phoning à la prise de rendez-vous (franchir les barrages, accrocher l'intérêt avec un pitch commercial maîtrisé)
  - ✓ Réussir ses entretiens en face à face (connaître, convaincre, conclure)
  - ✓ Mise en place d'un plan de prospection

### MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques illustrés de cas pratiques (Jeux de rôles/approches gamifiée...)

### FORMATEUR

- Formateurs qualifiés et expérimentés dans le domaine du développement commercial
- Pour plus d'information sur le profil du formateur, contacter le Pôle Formation Continue

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis à l'entrée et à la sortie de la formation.

### ACCESSIBILITÉ

Nous mettons tout en œuvre pour rendre accessibles nos formations. Afin d'établir les modalités d'adaptation nécessaires, merci de nous contacter

LES 

- **Amélioration de l'Efficacité Commerciale**
- **Meilleure Organisation et Planification**

### PUBLIC

Tout public et particulièrement les salariés et dirigeants TPE-PME de l'artisanat

### PRÉREQUIS

Aucun

### LIEUX DE FORMATION

75 : Paris 12<sup>ème</sup>  
77 : Chelles, Meaux, Melun, Provins  
78 : Versailles, Mantes  
91 : Evry, Etampes  
92 : Nanterre  
93 : Bobigny  
94 : Saint Maur  
95 : Cergy

### DATES

Disponibles sur le site  
[www.cma-idf-formation.fr/](http://www.cma-idf-formation.fr/)

### TARIF

Tout public : 210 € nets de taxe  
Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint)

### CONTACT

Tél : 3006

### DÉLAI D'ACCÈS

Candidature 48h avant le 1er jour de formation sous réserve :  
D'un entretien de positionnement et de la vérification d'éventuels Pré-requis.  
Des effectifs minimum et maximum pouvant être accueillis.  
Délai de réponse sous 48h

Chambre de Métiers et de l'Artisanat d'Île-de-France  
72-74, rue de Reuilly - 75 592 Paris cedex 12

SIRET : 130 027 972 00012

Enregistré sous le NDA 11756120375  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de L'Etat.