

FORMATION COMMERCIALE – PROCESSUS DE VENTE BY OCE



Les objectifs de l'action :

L'objectif de ce programme de formation est d'amener les professionnels à connaître les éléments essentiels leur permettant de comprendre en quoi le processus de vente interentreprises diffère de celui impliquant des consommateurs finaux dans un environnement B to C.

Le programme détaillé de l'action :

- Généralités du processus de vente
 - o Les étapes du processus pour un nouvel achat
 - o Les spécificités de la vente de service
 - o Les spécificités de la vente de solution technique
 - o Le processus de vente de solutions complexes
- Le processus de vente OCE
 - o Etablir le fichier prospect pour la zone de chalandise retenue
 - o L'état général du marché
 - o Hiérarchisation des prospects
 - o L'état local du marché
- Envoyer l'e-mailing d'ouverture de l'agence à chaque prospect
- Réaliser la campagne de phoning pour prise de RDV de prospection
- Pour le RDV préparer le dossier de prospection
- RDV en face à face du technico-commercial
- Présentation du book commercial
- Fixer le RDV commercial de remise d'offre
- Demander au prospect un chantier test à réaliser
- Exécution du chantier avec un maximum de soin
- Envoi du questionnaire d'évaluation à la fin du chantier test
- Prise de RDV pour commenter le résultat de l'évaluation et décrocher la deuxième commande

Public concerné :

- Commercial
- Assistante commerciale, marketing

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

En cas de situation de handicap, contactez-nous pour connaître les conditions d'accessibilité à la formation en fonction de la situation de handicap

Prérequis :

- Absence de prérequis concernant le niveau minimum pour suivre cette formation.

Durée de la formation :

- Module Théorique : 14 heures

Modalités d'accès à la formation :

- Aucun test préalable requis

Moyen pédagogique :

- La formation s'appuie sur un manuel papier remis au stagiaire, des discussions, des mises en situation

Modalités d'évaluation des acquis :

- L'évaluation s'appuie sur la présentation d'un livrable.

Documents délivrés :

- Attestation de présence à la formation

Modalités d'organisation:

- La formation est dispensée en continue en inter, en présentiel ou distanciel .

Tarif :

- Formation théorique : 300,00 € HT par participant
- Accompagnement terrain : 500,00 € HT par participant