

229

BIEN PROSPECTER POUR MIEUX VENDRE

PUBLIC

Commercial du secteur des arts de la table.

OBJECTIFS ET MOYENS

Préparer efficacement sa prospection et ses visites commerciales.

Développer son organisation personnelle.

DURÉE ET CALENDRIER

2 jours :
08-09 novembre 2010

PRIX

720 € non soumis à TVA.

PROGRAMME

Rassembler les informations commerciales, informations internes, sur le client, sur la concurrence,

Elaborer son plan d'actions commerciales « prospects » : ciblage et repérage, définition des objectifs, modalités de suivi,

Mettre en place sa stratégie de visites : but de la visite, objectifs quantitatifs, qualitatifs, alternatifs, adaptation de la stratégie au client,

Préparer les outils d'aide à la vente : questions à poser, argumentaire, documents commerciaux,

Mettre en place des objectifs de progrès individuels : optimiser son temps, son organisation, amélioration de ses relations clients/ prospects.

Tarif 2010/2011

STAGES ASSOCIES : 227 - 228 - 224

Daniel BOULLERAY ☎ 02 38 77 89 00 ✉ daniel.boulleray@loiret.cci.fr