

ÉLABORER UNE PROPOSITION COMMERCIALE GAGNANTE

Programme de formation en présentiel

PRÉSENTATION DE LA FORMATION :

Cette formation concerne l'ensemble des connaissances essentielles et nécessaire à **l'élaboration d'une proposition commerciale**.

Cette formation est réalisée en présentiel.

Elle vise la capacité à construire un document commercial complet et vendeur.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION :

- Collecter les informations sur le client
- Questionner le client
- Se différencier
- Elaborer la proposition commerciale

PUBLIC VISÉ : Chef d'entreprise en démarrage d'activité, assistante commerciale, commercial et responsable marketing junior

PRÉ-REQUIS : Aucun pré-requis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU DE LA FORMATION :

Collecter les informations sur le client

- Le marché
- La concurrence
- Savoir à qui l'on s'adresse (méthodologie SONCAS)

Questionner le client

- Savoir poser les bonnes questions
- L'efficacité du questionnement
- Le plan découverte

Se différencier

- La stratégie de différenciation
- La matrice CREA
- La Proposition Unique de Vente

Modalités

Durée :

2 jours (14 heures)

Horaires :

9H-12H /13H30-17H30

Lieu :

Sur site client ou en centre

Date : contacter le

formateur.

Tarifs :

Individuel :

1 700 €

Inter-entreprises :

1 180 € /Pers. (Groupe de 6 personnes maximum)

Intra-entreprise :

3 000 €

(Groupe de 6 personnes maximum)

Élaborer la proposition commerciale

- Page de garde
- Corps du document
- Prix

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT MIS EN ŒUVRE :

Moyens pédagogiques : Support de cours remis au(x) stagiaire(s). Alternance de méthodes actives et d'apports théoriques, exercices pratiques oraux, échanges...

Moyens techniques : Salle équipée d'un vidéo projecteur

Moyens d'encadrement : Caroline Fichoux Formatrice et Coach ; 17 ans d'expérience professionnelle en vente

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRECIATION DES RÉSULTATS :

- **Suivi de l'exécution** : Feuilles de présence signées des stagiaires et du formateur par demie journée
- **Appréciation des résultats** : Questionnaire d'évaluation de la formation remis au(x) stagiaire(s) et attestation de fin de formation