



**FORMER  
ACCOMPAGNER**

## Booster son développement commercial

### Comment mieux vendre ?

Développer ses affaires, c'est à la fois prospecter, comprendre les besoins, convaincre, négocier... et fidéliser ses clients



Que vous souhaitiez simplement pérenniser ou développer votre entreprise, votre impératif est de trouver régulièrement de nouveaux clients et de nouvelles affaires. Vous devez donc mettre en œuvre une véritable démarche commerciale pour vendre plus et mieux. Et cette démarche doit être permanente et active ! Que faut-il faire dès lors pour transformer vos actions en réussites commerciales, que vous soyez dirigeant d'entreprise, responsable commercial ou chargé d'affaires ?

Penser sa politique commerciale, c'est en effet se préoccuper de donner à sa démarche les meilleures méthodes et outils pour :

- Affiner sa stratégie commerciale
- Soutenir ses commerciaux
- Fidéliser ses clients
- Identifier les bonnes cibles et prospecter efficacement
- Savoir répondre aux appels d'offres
- Lancer de nouvelles offres innovantes
- S'approcher des marchés émergents
- Réaliser des campagnes : mailing, phoning, télémarketing, ...
- Concevoir des plans et des campagnes commerciaux
- Mobiliser et motiver les ressources
- Former les commerciaux aux méthodes de vente
- Piloter l'activité commerciale
- Construire les objectifs et les budgets commerciaux
- Échanger sur les meilleures méthodes
- Bien comprendre la fonction de chargé d'affaires
- ...

C'est pourquoi Afortech a développé une offre riche pour soutenir votre politique commerciale et accompagner vos ressources dans leurs compétences commerciales.



**FORMER  
ACCOMPAGNER**

Afortech a développé une offre de formation pour vous aider dans la conduite de vos affaires et votre développement commercial



### Conception & conduite des affaires

- [Le cycle d'une affaire et son environnement](#)
- [Analyse et synthèse des pièces contractuelles](#)
- [Qualité, sécurité et environnement](#)
- [CQP Assistant Technicien de Chantiers en Couverture](#)
- [CQP Assistant technicien de chantiers en plomberie](#)
- [Conducteur de travaux génie électrique](#)
- [Conducteur de travaux bâtiment tous corps d'état et travaux publics](#)
- [Métrés et études de prix](#)
- [Savoir préparer et suivre ses chantiers – Initiation](#)
- [Améliorer sa performance achats](#)
- [Conditions juridiques d'exécution d'un marché de travaux](#)
- [Initiation au CCAG travaux applicable aux marchés publics](#)
- [Réception des ouvrages et gestion des sinistres](#)
- [Les contrats de chauffage](#)
- [Encadrement de la sous-traitance](#)
- [Manager la prévention sur chantier](#)
- [CQP Technicien d'étude et de chantier en couverture](#)
- [CQP Technicien d'étude et de chantier en plomberie](#)

### Communication et négociation

- [Dialoguer efficacement avec les professionnels du sanitaire](#)
- [Communiquer efficacement sur chantier](#)
- [« Trucs et astuces » en français](#)
- [Gérer les situations téléphoniques difficiles](#)
- [Gérer ses émotions](#)
- [Améliorer son aisance à l'écrit](#)
- [Communiquer efficacement en réunion de chantier](#)
- [Equipes, clients : résoudre les problèmes et gérer les conflits](#)
- [Optimiser sa communication avec ses équipes et ses clients](#)
- [Rédiger des écrits professionnels appropriés et efficaces](#)
- [Prise de parole en public, accroître son impact !](#)

### Commercial et relations clients

- [Développer sa relation client et les opportunités pour l'entreprise](#)
- [Défendre son prix et son devis](#)
- [Développer son efficacité commerciale et fidéliser ses clients](#)
- [Optimiser la relation client](#)
- [Mobiliser internet et les réseaux sociaux au service de son entreprise](#)
- [Bien rédiger son mémoire technique](#)

Pour vous inscrire ou pour plus d'informations sur les modules de formation, votre contact :  
Laetitia Courbaron, 01 40 55 14 26, [lcourbaron@afortech.com](mailto:lcourbaron@afortech.com)