



Programme de formation CIAL-30 - Efficacité commerciale

Durée : 7 heures - 1 jour

Tarif : 350,00 €

Votre Contact

Inès LE BRETON – Tel : +33181727187 – Mail : ilebreton@afortech.com

Enjeux

Fidéliser sa clientèle et développer de nouvelles affaires

Objectifs de la formation

- Connaître et maîtriser les mécanismes (démarches et outils) qui permettent de réussir les ventes et développer de nouvelles affaires,
- Se différencier par rapport à la concurrence,
- Passer du rôle de fournisseur/prestataire de services d'un client à celui de partenaire indispensable à son développement,
- Identifier les besoins réels du client et dépasser sa demande,
- Développer les affaires commerciales à court, moyen et long terme

Public visé

Conducteurs de travaux ou chargé d'affaires juniors ou en devenir, encadrement de chantier

Prérequis

Être au contact de la clientèle

Matériel nécessaire

Apporter les plaquettes de l'entreprise

Description

Les clés pour développer ses affaires et fidéliser ses clients :

- Bien connaître son entreprise et savoir la présenter,
- Bien connaître son client en pratiquant l'écoute active
- Comment ne pas se laisser piéger par la différence entre la demande du client et son besoin réel ?
- Comment trouver le ou les décideurs ?
- Doit-on parler budget ? Si oui : quand et comment ?

L'organisme de formation continue des équipements techniques du bâtiment

 Réglementaires - Obligatoires  Techniques Métiers  Management d'affaires et d'équipes  Transition énergétique et numérique

Retrouvez l'ensemble des formations sur www.afortech.com

10 rue du Débarcadère 75852 Paris Cedex 17 - Tél. 01 40 55 14 14 - Fax : 01 40 55 14 15 - N°Siret : 434 505 921 00016 - Code NAF : 9499Z

Certifié
QUALIOPI



- Argumenter ses propositions, prendre en compte les questions et les objections du client, connaître les ressorts d'adhésion pour orienter son client vers les solutions les plus adaptées à ses besoins,
- Se rendre indispensable : quel type de services dois-je rendre pour me rendre indispensable ?
- Créer chez le client le réflexe d'appeler l'entreprise,
- Méthode de relance et suivi du client pour obtenir de nouvelles affaires.
- Une affaire réussie doit servir de tremplin immédiat pour une nouvelle affaire : pratiquer le « point de fin de chantier »
- Comment faire connaître toutes les autres capacités de l'entreprise ?

Modalités pédagogiques

- Pédagogie interactive
- Découverte progressive des techniques à travers des jeux de rôle
- Applications pratiques à partir du métier et des expériences des stagiaires
- Utilisation de la vidéo pour s'entraîner, observer et corriger
- Mise en commun des expériences
- Conseils personnalisés

Modalités d'évaluation et de suivi

Études de cas et mises en situation

Profil du formateur

Informations complémentaires

Les plus

Prochaines sessions

->> Date : 08/10/26 - 08/10/26 - Lieu : PARIS 75017

L'organisme de formation continue des équipements techniques du bâtiment

● Réglementaires - Obligatoires ● Techniques Métiers ● Management d'affaires et d'équipes ● Transition énergétique et numérique

Retrouvez l'ensemble des formations sur www.afortech.com

10 rue du Débarcadère 75852 Paris Cedex 17 - Tél. 01 40 55 14 14 - Fax : 01 40 55 14 15 - N°Siret : 434 505 921 00016 - Code NAF : 9499Z

Certifié
QUALIOPI

