OPTIMISATION COMMERCIALE

JURIDIQUE ET MARCHÉS

FORMATION OPTIMISATION COMMERCIALE

MIEUX DÉFENDRE SON PROJET EN PHASE CONCOURS

RÉFÉRENCE : AR06015 ★★★★★ **4.5/5** **VERSION 1 (MÀJ : 17.04.2025)**

1. Définition des besoins
2. Évaluation des connaissances
3. Formation
4. Test et validation des acquis

À la recherche d'une formation Optimisation commerciale pour booster vos compétences ?

STAGEUP met à votre disposition toute son expertise technique et pédagogique qui vous permettra d'atteindre vos objectifs.
Que vous soyez une entreprise ou un institutionnel, la formation **Optimisation commerciale** est assurée par nos formateurs sélectionnés pour leurs compétences reconnues (certification….) et leurs qualités relationnelles.
Quelque soit le niveau des stagiaires, un suivi pédagogique est assuré avant, pendant et après la formation, de manière à constater les acquis et ainsi permettre une mise en œuvre rapide dans un contexte professionnel.
Vous souhaitez organiser votre formation **Optimisation commerciale** facilement et de manière personnalisée ? Optez pour une solution en intra, ou participez à une de nos sessions collectives (inter), dans la limite des places disponibles.
Participez à la formation **Optimisation commerciale** à Paris, Lille, Marseille, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, Nantes, Montpellier, Rennes, Grenoble, Angers, Clermont-Ferrand, Nancy.

Public

Architectes, urbanistes, ingénieurs...

Prérequis

Aucun.

Objectifs du stage

La formation **Optimisation commerciale** a pour objectifs de :

- Optimiser ses capacités à défendre son projet dans le cadre d'un appel d'offre.

Durée

2 jours

Pédagogie

METHODE PEDAGOGIQUE :
Formation dispensée par un formateur spécialisé en technique de vente et négociation commerciale.
Analyse de cas concrets et d'exposés.
Alternance de présentations théoriques et mises en pratique au travers de présentations de projets existants.

Méthode pédagogique participative.
Divers supports de cours.

METHODE D'EVALUATION :
Test de niveau (QCM) effectué en début et en fin de formation de manière à mesurer la progression de l'apprenant et de valider ses acquis.
Quizz intermédiaires à l'oral tout au long du parcours.

SANCTION :
Attestation de formation.

Formation théorique et pratique.

Parler à un conseiller formation

01.47.23.79.72

CONTENU DU PROGRAMME

Il est important de concevoir les actions visant la formation des équipes commerciales internes mais également celles visant la professionnalisation des équipes des distributeurs sur les points de vente, tant sur les caractéristiques de la marque (image, valeurs), la technicité des produits que sur l'optimisation de leur commercialisation.

La formation **OPTIMISATION COMMERICALE** vous permettra de maîtriser et d'appliquer les objectifs à savoir:

- Comprendre la démarche marketing stratégique
- Intégrer dans sa réflexion les outils marketing opérationnels
- Elaborer sa stratégie et se fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs
- Construire son Plan d'Actions Commerciales
- Piloter et évaluer ses actions commerciales

PROGAMME DE FORMATION

MIEUX SE CONNAITRE POUR MIEUX VENDRE

- Quels sont mes comportements face au client ?
- Les plus / les moins de mon style commercial.
- Auto-identifier ses points forts pour accroitre sa flexibilité comportementale.

DÉVELOPPER L'ÉCOUTE ACTIVE

- Le recueil d'informations commerciales par le questionnement directif et non directif.
- Les techniques de mise en confiance du client.

LES STYLES D'ACHETEURS

- Les différents types d'acheteurs (les indécis, les déterminés...).
- Analyse psychologique.
- Comportement à suivre.

CONVAINCRE ET ASSURER LA RÉUSSITE D'UNE VENTE

- Préparer un plan de vente : stratégie commerciale = stratégie de combat.
- Les étapes de vente : de l'analyse des besoins à la concrétisation.

IDENTIFIER LES MOTIVATIONS DU CLIENT

- Questions ouvertes / questions fermées.
- Conception d'une argumentation logique et efficace (système de l'entonnoir).
- Traitement et atténuation des objections.

DE LA VENTE À LA NÉGOCIATION

- Concilier les intérêts divergents.
- Élaborer des solutions.
- Verrouiller les points d'accord et progresser vers la conclusion.
- Identifier les moments clés de la vente.
- Finaliser la vente en son temps.

ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE POUR LEUR FORMATION OPTIMISATION COMMERCIALE.

Echantillon de quelques clients

- MG Constructions
- ARC.AME Architecture et Aménagement
- DAMIEN CLARA Architecture
- VDDT ARCHITECTES

FIN DE FORMATION

- Conclusions.
- Test de niveau et correction.
- Évaluation qualitative.
- Validation des acquis.

- Remise de l'attestation de formation.
- Remise d'un support de cours et documents annexes.

Votre formateur Optimisation commerciale

Des experts à votre service

Fort d'une expérience opérationnelle en projet, votre formateur a été sélectionné par nos services pédagogiques tant pour son expertise que pour ses qualités pédagogiques et sa volonté de transmettre son savoir-faire.

Comment financer la formation Optimisation commerciale ?

OPCO, POLE EMPLOI, CPF...

En tant qu'organisme de formation s'adressant principalement aux professionnels, nous vous conseillons et nous vous accompagnons dans vos démarches pour la prise en charge en tout ou partie de votre formation .

Nos principaux partenaires sont les OPCO tels que par exemple :

- opco.ep pour les salariés d'agences d'architecture.
- atlas pour les bureaux d'études et économistes de la construction.
- fif.pl pour les dirigeants non salariés en profession libérale.
- afdas pour les salariés d'agences de communication, spectacle, production...

Un chiffrage ainsi que les possibilités de financements selon votre opco vous seront adressés par un de nos conseillers en formation.

Formation Optimisation commerciale dans vos locaux ou en ligne

Quel format choisir ?

Ces deux formats de formation offrent chacun leurs intérêts pratiques. Chaque participant ayant ses préférences et ses contraintes en matière d'organisation, nous vous garantissons une formation réussie que ce soit en présentiel ou en distanciel.

Ils nous ont fait confiance pour leur formation :

Voir un échantillon de quelques clients

Nos formations sont réalisables partout en France, à domicile ou sur le lieu de travail.

Formation Paris, Lyon, Marseille, Lille, Nice, Bordeaux, Toulouse, Montpellier, Strasbourg...

Prise en charge par votre OPCO (Atlas, Opco EP, AKto, Afdas, FIF PL...)

Les avantages du présentiel :

Déplacement dans vos locaux et partout en France.
La formation peut soit se dérouler dans une pièce dédiée soit dans la pièce principale de votre entreprise si sa configuration le permet.

- meilleure relationnel avec le formateur.
- meilleure assiduité.
- temps de formation concentré sur une période donnée.
- possibilité de former plusieurs personnes simultanément et de manière plus efficace.

Le présentiel permet également plus de proximité avec le formateur et par conséquent un meilleur relationnel. Les échanges entre les participants sont aussi plus réguliers et plus décontractés.

Les avantages du distanciel :

Il est important d'être équipé du matériel nécessaire à savoir : poste informatique équipé, connexion internet fibre, webcam, micro et casque audio.
Un lien de réunion type Zoom ou Teams sera fourni aux stagiaires directement par le formateur.

- possibilité d'espacer les séances.
- nombre de participants plus limité.
- réduction des frais de déplacement.

Le distanciel permet aussi de participer depuis n'importe quel endroit, favorisant ainsi une meilleure gestion du temps et des contraintes personnelles. Les interactions peuvent se faire à travers divers outils collaboratifs, rendant les échanges dynamiques et interactifs.

Booster de Compétences
Centre de formation STAGE'UP
Siège social : 23 rue Antigna 45000 ORLEANS
Siège commercial : 14 rue d'Amsterdam 750009 PARIS
Siret : 488 346 610 000 30 APE : 8559A N°Existence : 24 45 02361 45
email : contact@stageup.fr
01 47 23 79 72