



Dirigeants, développez vos compétences commerciales

Soyez les premiers vendeurs de votre entreprise

Ce que vous apprendrez

L'engagement commercial du dirigeant est souvent ce qui fait la différence pour remporter une affaire ou réussir une négociation de haut niveau. Vos qualités personnelles de bon communicateur ne suffisent pas pour réussir un acte de vente. Comprendre et maîtriser les mécanismes commerciaux constitue un réel atout. C'est ce que vous apporte cette solution.

Objectifs

- Cerner son rôle commercial de dirigeant
- Disposer d'outils pour contribuer efficacement au processus commercial

Pour qui ?

Dirigeants, membres de comités de direction, cadres supérieurs non commerciaux

Points clés

- Identifier son rôle commercial dans l'organisation
- Comprendre le plan d'actions commerciales
- Contribuer au plan d'actions commerciales
- Maîtriser les étapes clés de la démarche de vente
- S'adapter à son interlocuteur
- Trouver les bons arguments
- Venir en appui aux commerciaux dans le cadre d'une négociation à fort enjeu
- S'affirmer comme premier vendeur dans son entreprise



Formation présentielle

Durée conseillée

2 jours

Les pédagogies

- **Nombreux entraînements et mises en situation**
- *Une documentation qui contient des **outils et fiches méthodes***
- **Des apports sur les étapes de la vente et les règles d'or de la proposition** qui servent de repères à toute négociation commerciale

Dirigeants

Efficacité personnelle du dirigeant



Contact : 01 46 84 84 85

Code solution : 625