

**Savoir vendre plus et mieux****Objectifs :**

- Vendre quoi et à qui en priorité
- Mettre en avant les bénéfices apportés aux clients
- Construire un Plan d'Actions Commerciales et mesurer ses réussites
- Présenter son offre sur des outils de communication pertinents
- Appliquer une méthode de vente : négocier, conclure
- Rencontrer régulièrement des prospects
- Suivre de près vos clients

INFORMATION

€ 2 950 € net TVA ou nous
consulter

Public :

- Dirigeant d'entreprise TPE, PME de Maine-et-Loire
- Industrie, Services

Notre offre :**L'offre comprend :****1/ L'évaluation complète de votre fonction commerciale :**

Stratégie commerciale, argumentaire, outils et promotion des ventes, compétences commerciales, suivi relation client, prospection, ressources commerciales

2/ Des solutions formations personnalisées :

Parcours de **6 demi-journées** réalisées par un expert, pour travailler vos points clés, à l'issue de l'Evaluation

3/ Un suivi post-formation à distance pour analyser votre pratique**Coût :**

2.950 € net TVA (Prise en charge possible totale, ou partielle par votre OPCA).

Prise en charge par la CCI de votre Eval performance commerciale (valeur : 825 €).

Autres modalités d'intervention possible : nous consulter

Points forts :

- Une analyse complète de votre performance commerciale
- Des professionnels experts pour vous aider : commercial, numérique, marketing et ressources humaines (fonction des besoins)
- Une fréquence de vos sessions à votre rythme
- Un parcours personnalisé
- Un suivi post formation à distance