

Livret personnel de compétences

Développement commercial

Ce livret personnel de compétences a pour objectif de permettre au stagiaire de suivre sa progression tout au long de la formation.

Il permet au stagiaire de se positionner par rapport aux compétences attendues à la fin de la formation.

Ce positionnement est personnel et s'enrichit au fil des apports et échanges avec le formateur.

Ce livret sera rempli tout au long de la formation par le stagiaire.

Les tableaux de compétences seront également remplis en parallèle par le formateur puisqu'ils serviront à établir un diagnostic final sur les connaissances acquises au cours de la formation.

Objet du référentiel pédagogique

Ce référentiel pédagogique présente l'ensemble des compétences évaluées dans les domaines et sous-domaines de la formation.

Il précise les compétences techniques attendues à la fin de la formation.

Résumé

Le développement commercial est trop souvent négligé au sein de la majorité des entreprises, alors qu'il s'agit peut-être de la partie la plus importante de l'activité. Il est nécessaire pour la majeure partie des entreprises d'aller chercher la clientèle, mais les dirigeants ne savent pas toujours vraiment comment s'y prendre. Cette formation vous permettra d'apprendre à créer un business plan de développement commercial, d'identifier et maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente ainsi que d'appréhender les bases de la prospection commerciale et téléphonique.

Objectif

A l'issue de la formation Développement commercial, diverses compétences vous seront transmises, notamment :

- Créer un Business Plan de développement commercial
- Mener un entretien de vente
- Argumenter et convaincre son client
- Connaître et maîtriser les outils de prospection

Domaine	A	ECA	NA	Remarque
Le Business Plan du développement commercial (de 4h à 6h)				
Les bases pour établir une prospection efficace (de 5h à 7h)				
La prospection par téléphone (de 5h à 7h)				
Prévoir la négociation des tarifs (de 3h à 5h)				
Maîtriser le contexte de l'entretien de vente (de 4h à 6h)				
Effectuer le suivi de la prospection (de 4h à 6h)				
Bonus : mise en place d'une stratégie de présence sur les réseaux sociaux (de 3h à 5h)				

A = Acquis

ECA = En cours d'acquisition

NA = Non acquis