

Aspects commerciaux :

Les étapes clés de la vente pour structurer sa démarche commerciale

Mardi 17 septembre 2019

Créateurs, repreneurs, chefs d'entreprise, nous vous proposons une journée de l'entrepreneuriat sur le thème « **Les étapes clés de la vente pour structurer sa démarche commerciale** » :

- Définir les **différentes étapes de la vente**
- Qu'est-ce que la **vente émotionnelle** ?
- Définir **ses moyens** de prospection
- Construire **son plan** d'action commerciale
- Mesurer **ses résultats**

Cette journée se décompose en **deux ateliers proposés** le matin et renouvelés l'après-midi, animés par deux consultants spécialistes du sujet (programme au verso).

Nous vous proposons également un déjeuner commun **pour poursuivre vos échanges et réseauter**.

Tarifs (paiement sur place - aucun paiement demandé en ligne) :

- **Membres à jour de cotisations: gratuit**
- **Participation uniquement au repas: 10€**
- **Participation à 1 atelier: 15€**
- **Participation à 1 atelier + repas: 25€**
- **Participation à 2 ateliers: 30€**
- **Participation à la journée complète: 35€**

Pour rappel, la cotisation au Club pour 12 mois est de 75 euros

Moyens de paiements acceptés : espèces, chèques et CB

Repas organisé à la CCI21 autour d'un buffet varié

PROGRAMME

Ces mêmes ateliers sont animés à 2 reprises : 10h et 14h. Accueil à partir de 9h30

Atelier 1 - DEVELOPPER VOTRE INTELLIGENCE EMOTIONNELLE POUR BOOSTER VOS VENTES

Ateliers animés par : Stéphanie ZMYJ – SZ Formatrice Consultante

Nos émotions sont à l'origine de nos prises de décisions et de nos comportements. Elles tiennent une place considérable dans la relation commerciale et dans l'expérience client ; alors comment s'en servir ?

Citation de Maya Angelou :

« J'ai appris que les gens oublieront ce que vous avez dit, ils oublieront ce que vous avez fait, mais ils n'oublieront jamais ce que vous leur avez fait ressentir ».

- Définir les **différentes étapes de la vente**
- Identifiez les clés de la communication pour utiliser le **langage émotionnel**
- Qu'est-ce que la **vente émotionnelle** ?
- Comment l'utiliser pour comprendre **les réelles motivations** de chaque client
- Questions/Réponses

Atelier 2 : OBJECTIF CONQUETE CLIENTS !

Ateliers animés par : Thierry MOYÉ – DC PILOT

Au cours de cet atelier, nous réfléchissons à la manière de structurer votre démarche commerciale de conquête pour gagner en efficacité tout en restant fidèle à vos valeurs.

La réflexion tournera autour de 4 axes :

- Clarifier **son offre** commerciale
- Définir **ses moyens** de prospection
- Construire **son plan** d'action commerciale
- Mesurer **ses résultats**



Inscriptions via la page Facebook du Club ou Eventbrite

Le Club est réservé aux créateurs, repreneurs ou jeunes entreprises.

Pour toutes informations sur le CCJE21, vous renseigner auprès des conseillers de la CCI 21 ou par mail : yann.allain@cci21.fr