

Les fondamentaux commerciaux

1 Les objectifs :

- Connaître le fonctionnement et les enjeux de l'activité commerciale d'un centre de profit spécialisé en ressources humaines et en recrutement
- Répondre efficacement aux attentes de différents types de clients
- Appréhender les fondamentaux de la prospection, de la relation et de la négociation commerciale

2 Public concerné :

- Toute personne amenée à gérer un centre de profit spécialisé en ressources humaines, recrutement et travail temporaire
- Toute personne souhaitant se former dans la perspective de piloter un centre de profit en ressources humaines, recrutement et travail temporaire

3 Le programme :

- **Définir les fondamentaux de la relation commerciale**
 - Les différents canaux de communication
 - La prospection et les méthodes
 - Les 7 étapes de l'entretien commercial
- **Connaître le fonctionnement et les enjeux commerciaux de l'entreprise de services spécialisés**
 - Distinguer les objectifs et prétextes de visite
 - Le rôle du commercial et sa vision stratégique
 - Les 3 axes : conquête, développement, fidélisation
 - La règle des 3 « R », Reconnaissance, Récompense, Romance
- **Les enjeux de la négociation**
 - Adopter la bonne posture en fonction des clients
 - Concessions, contreparties et compromis
 - La gestion des priorités
 - Les différents pouvoirs des acheteurs
 - Le traitement des objections

4 Modalités pédagogiques

- Evaluation diagnostique en amont de la formation
- Alternance entre partie théorique et pratique autour de mises en situation
- Questionnaires, tests avec autocorrection, brainstorming, partage expériences
- Pédagogie interactive et participative
- Remise d'un support théorique en fin de formation pour les stagiaires
- Questionnaire de satisfaction
- Feuille d'émargement
- Attestation de participation à la formation

5 Prérequis :

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation

6 Durée et tarif

- 1 journée (soit 8 heures) en présentiel
- Possibilité distanciel (accès internet obligatoire), AFEST compatible
- Lieu d'interventions à définir
- Inter et intra-entreprise
- 12 stagiaires maximum
- 1500€ HT la journée