



UNKONITO**EXPERT**
FORMATION

PRIX
995 €ur*

DURÉE
1 jour (7 heures)

RÉFÉRENCE

COMMXVPVA/EN003

PRÉ-REQUIS

Expérience mini. de 2 à 3 ans dans la fonction commerciale.

PUBLIC

Directeurs généraux, commerciaux, marketing, Chef des ventes, responsables grands comptes.

NIVEAU

-

ANIMATION

Directeurs commerciaux, marketing.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Cas pratique, quizz, équipement informatique, support de cours. Évaluation formative et sommative.

LIEU

198 Avenue de Verdun
92130 Issy Les Moulineaux
(Possible en Intra entreprise)

UNKONITO Expert

SARL au capital de 1.000 euros
N° SIRET : 809 348 610 00025
Activité Formation continue d'adultes 8559A

198 Avenue de Verdun
92441 Issy-Les-Moulineaux cedex

Tél : 01.73.05.30.00
www.unkonitoexpert.com
contact@unkonitoexpert.com

NDA 11922294992 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État)

*prix par personne pour la durée de la formation - soumis à conditions générales de vente - montant exprimé hors taxes

Commerce



VENDEZ PLUS

PROGRAMME

- Analyse d'un catalogue solutions et produits.
- Analyse du portefeuille clients : habitudes de consommation, affinités produits, solutions.
- Produits associés, produits dérivés.
- Découverte produit ou l'art du questionnement.
- Reformulation et validation.
- Démonstration, argumentation : la valeur de l'exemple.

OBJECTIFS VISÉS

- Optimiser les stocks en vendant en fonction de son portefeuille.
- Améliorer le taux de satisfaction du client.
- Vendre des services associés.
- Diversifier la nature de ses ventes et de sa marge.
- Produire plus de C.A. à périmètre constant de clients ou avec moins de clients.
- Limiter sa dépendance « produits ».
- Maîtriser le risque « clients ».
- Consolider les clients.
- Optimiser la gestion de son portefeuille clients.

FINALITÉS

- Test final.
- Attestation de fin de formation.

ÉLIGIBILITÉ DE L'OFFRE

- Cette formation est éligible au Plan de Développement des Compétences.



Datadock