

MISE EN ŒUVRE ATELIER DE NUMERISATION

MODULE METIER 1 : DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Démarche de développement commercial, connaissance des métiers de la dématérialisation, outils et méthodes de vente, la proposition, les argumentaires, cibles et marché, solutions documentaires

OBJECTIFS : Formation à la vente de solutions de numérisation et de dématérialisation de documents

CONTENU COURS :

- 1- Bonnes pratiques et conception des propositions commerciales
- 2- Outils de vente proposés par CotraSTPA
- Tour de table et exercices pratiques
- 3- Pratiques de prospection et de vente
- Tour de table et exercices pratiques
- 4- Techniques et argumentaires de vente
- 5- Le Commercial 2.0
- 6- Analyse de l'activité et du développement
- Tour de table

DUREE :

2 jours. (9H-12H, 14H-17H dont 2 pauses de ½ heure)

LIEU :

Dans les locaux du client. Formation intramuros limitée à 5 participants

PROFILS CONCERNES

Directions -Responsable activité GED - Commercial (e) - Resp développement...Nous contacter pour les personnes en situation de Handicap.

PREREQUIS : PROFILS CONCERNES

Aucun

MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXECUTION DE L'ACTION ET D'EN APPRECIER LES RESULTATS :

Tests et exercices pratiques en temps réels validés ou corrigés par le formateur pour passer au module suivant. Tour de table et questionnement du formateur en temps réels, validés par le formateur pour passer au module suivant

MODALITES D'EVALUATION :

Reproduction de l'action présentée (exercices pratiques) et/ou questionnement du formateur

DEROULE DE LA FORMATION :

Présentation des différents modules – Mise en situation pour exercices pratiques et tests - Validation par le formateur – Identification des ruptures d'apprentissage par des tours de table réguliers des élèves et la validation des exercices pratiques

SUPPORT DE FORMATION :

Les supports de formation sont fournis au format numérique (pdf) à l'issue de la formation par mail envoyé aux élèves et au donneur d'ordre. A la demande du donneur d'ordre, le support de formation est aussi déposé dans la solution COTRANET du Client.

PEDAGOGIE :

50% apports pédagogiques et techniques, 50% exercices et TP

TARIFS ET DELAI D'ACCES A NOS FORMATIONS :

Nous consulter en fonction de vos besoins, des modules retenus, du lieu de la formation et des disponibilités.