Agir sur les réseaux pour dupliquer ses ventes

Durée : 2 jours.

Public :

Commercial expérimenté, Key Account Manager, dirigeant commercial, responsable grands comptes. Derniere MAJ : Avril 2024

Objectifs :

Prendre conscience du poids des réseaux et des luttes de pouvoir dans la détection et le gain des affaires. Détecter et modéliser les réseaux d'influence.

Pré-requis :

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

Méthodes :

Apports méthodologiques et pratiques.

Evaluation :

L?évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire.

Derniere MAJ : Avril 2024

Lois et modèles des réseaux

Les objectifs, les idées force
Les réseaux : typologie codification, gestion et développement
Les axes d'analyse d'un individu
Du bon usage des réseaux sur internet, avantages et risques

Développer ses compétences relationnelles pour une prospection efficace

Définir les spécificités des prospects
Choisir les bonnes cibles et décider des actions prioritaires
Construire et mettre en place un plan de prospection efficace
Développer des attitudes et habitudes de networking
Apprendre à s'affirmer dans son réseau relationnel (virtuel et face à face)
Identifier les bons réseaux et leurs points d'entrée

Le networking sur le terrain : meilleures pratiques

Choisir ses cibles
Comment avoir de la valeur ajoutée à chaque contact

Modalités d'accès : Adeos valide avec le candidat, qu'il possède bien les compétences et les prérequis nécessaires au suivi de la formation.
Délais d'accès : Nous contacter.
Accessibilité aux personnes handicapées : Nos locaux sont aux normes d'accueil pour les PMR, pour les autres handicaps nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.

adeos FORMATIONS
contact@adeos-formations.com
T : 04 69 64 72 07
www.adeos-formations.com