

DEMARCHE COMMERCIALE – 1 JOUR

→ OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- Savoir identifier les différents canaux de contact
- Établir un plan de communication efficace et cohérent avec l'activité de la coopérative
- Mettre en place une méthode de vente au sein de la coopérative
- Savoir identifier les profils et besoins du client

→ PUBLIC ET PREREQUIS : Artisans coopérateurs - Pas de prérequis

→ DUREE : 1 jour(s), 7 heures

→ DELAI D'ACCES A LA FORMATION : 3 mois

→ INTERVENANT, QUALIFICATION :

Ludovic ROUXEL, Secrétaire Général de l'Union Française des Coopératives Artisanales de Construction (UFCAC).

→ MOYENS PEDAGOGIQUES : Diaporama / Quizz / Exercices pratiques

→ MODALITES D'EVALUATION : Quizz sur les bonnes pratiques et la chronologie de l'approche commerciale.

→ VALIDATION : Attestation de formation

→ ACCESSIBILITE - HANDICAP : En cas de situation de handicap (moteur, auditif, visuel, etc...) prenez contact avec l'ECA pour préparer votre stage de formation dans les meilleures conditions.

→ A PREVOIR / A NOTER : de quoi noter

→ DEROULE DE LA FORMATION :

- **Matin :**
 - Présentation des participants.
 - La gestion de la politique commerciale d'une coopérative artisanale.
 - Traitement de la demande depuis le contact jusqu'à la vente.
- **Après-midi :**
 - La maîtrise de la phase découverte du contact.
 - La mise en œuvre des outils et la méthode de vente.
 - Synthèse de la formation. Bilan individuel et expression des acquis.