



RÉUSSIR SES VISITES PRESCRIPTEURS

FORMATION YCARE
DURÉE 1 JOURS / 7 HEURES
FORMAT: PRÉSENTIEL
TARIF: SUR DEVIS

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Formation destinée aux équipes intervenant ou souhaitant intervenir sur le terrain dans l'objectif de développer des actions commerciales auprès d'une clientèle B to C ou B to B.

PUBLIC

Les collaborateurs intervenants au contact du patient et/ou du client pour réaliser des actions commerciales auprès des prospects et/ou clients.

PRÉREQUIS

Détenir l'attestation de formation obligatoire PSDM ou justifier d'une expérience de 3 ans depuis janvier 2012.

INSCRIPTIONS

Inscription 15 jours avant le début de la formation et jusqu'à 8 jours pour ajout d'un nouveau participant par mail contact@ycare.net

PARTICIPANTS

1 Personne minimum
6 Personnes maximum

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support de formation powerpoint
Ateliers pratiques

ÉVALUTATION

Quizz en fin de modules
Quizz en fin de formation
80% de bonnes réponses requis

SITUATION DE HANDICAP

Nous étudions chaque situation pour adapter la prestation de formation en fonction des besoins.

OBJECTIFS

- Connaître les bases de l'action commerciale terrain
- Savoir organiser son activité terrain
- Découvrir les bonnes pratiques commerciales
- Savoir identifier des opportunités des prestations

PROGRAMME

Mise en place du cadre

30 MIN

- Présentation des objectifs et du programme
- Tour de table et recueil des attentes individuelles
- Mise en action des participants

Comprendre les enjeux marché actuels et à venir

1 HEURE 30 MIN

- Actualités marché
- Transformer les contraintes en opportunités
- Importance de l'attitude et de la communication

Les bonnes pratiques commerciales

1 HEURE 30 MIN  **Atelier**

- Exercer une fonction de veille
- L'analyse du marché
- Conception du plan d'action

Organiser la prospection, découvrir les besoins et négocier

1 HEURE 30 MIN  **Atelier**

- Choix des actions de prospection
- Organisation de la prospection
- Analyser les besoins de la cible
- Le discours à tenir
- Conduite de la relation

Organisation terrain

1 HEURE 30 MIN

- Organiser son activité terrain
- Suivi et analyse base de donnée
- Préparer le suivi de la visite

Clôture et mise en action

30 MIN

- Retour sur les attentes des participants
- Quizz de contrôle de l'apprentissage
- Mise en action:
 - Identifier des opportunités sur le terrain
 - Retour d'expérience: ce qui a fonctionné, ce qu'il faut améliorer, ressenti général

