

Préserver nos portefeuilles conquérir nouveaux contrats

Objectifs

Permettre aux participants de

- bien comprendre les enjeux et le rôle attendu de chacun dans le cadre de la démarche de 'Préservation des portefeuilles et la conquête de nouveaux contrats et clients'
- acquérir une méthodologie pour détecter les opportunités commerciales (préservation et conquête) et exploiter les opportunités détectées (actions à mener et circuits à privilégier)
- s'entraîner à mettre en oeuvre systématiquement cette démarche lors d'appels téléphoniques réels
- dégager des enseignements pratiques utilisables à toutes les situations de relation (appels entrants et sortant, mail, courrier ...) avec des clients.

Pré-requis

Avoir été formés à la posture professionnelle PRO BTP Service+
Connaître les offres et services PRO BTP
Savoir identifier sur le système d'informations PRO BTP les indicateurs de la relation commerciale : contacts commerciaux, produits détenus, produits résiliés, alerteurs ...

Programme

Point sur la démarche de 'Préservation des portefeuilles et la conquête de nouveaux contrats et clients' à mettre en oeuvre :

- enjeux et objectifs visés, principales étapes à distinguer, rôle et positionnement attendus, cibles à détecter en priorité et actions à mener, circuits à suivre et marquage attendus

Premiers conseils méthodologiques permettant de mettre en oeuvre la démarche attendue :

- comment et quand détecter si son interlocuteur est dans l'une des cibles prioritaires
- quand et comment amener sa proposition pour qu'elle soit entendue et convaincante
- point sur les écrans de détection et de marquage à utiliser.

Entraînements à mettre systématiquement en oeuvre la démarche attendue.

Apports méthodologiques complémentaires, au fur et à mesure des entraînements et en fonction des besoins identifiés.

PROFIL

Collaborateurs de Direction Régionale, collaborateurs de centre de gestion

INFOS COMPLÉMENTAIRES

Organisme : PRAGMA
Durée : 2 jours
Code stage : 1CALSTR17