

ATELIER

VITAMINES



Ascorbat



AUTO-DIAGNOSTIC ACCOMPAGNE DEMARCHE COMMERCIALE

Durée

1/2 journée (4 heures)

Public

Dirigeants ou cadre-dirigeants
en activité

Prérequis

Maîtriser le fonctionnement global
d'une entreprise du BTP et les
enjeux de la direction d'entreprise.

Venir en atelier avec un PC

Évaluation

Attestation de formation

Coût

175 € HT – 210 € TTC
TVA 20%

Dates et lieux

Programmation locales possibles
Nous consulter



Contact commercial Florent BERTHELOT

Tél. : 01 43 44 11 13

Mobile : 06 75 43 10 31

Email : scanbtp@esjdb.fr

[Voir le site](#)

Objectifs

Analyser l'ensemble de sa démarche commerciale, pas à pas.
Identifier les axes d'amélioration de la relation client au sein de
l'entreprise et des pistes d'actions à court terme.

A l'issue de l'atelier, le participant disposera d'une vision
étendue de son processus commercial via l'outil **SCANBTP**

Contenu

1. Mise en perspective du comportement du prospect et du commercial et de la raison d'être de l'entreprise : le client.
2. Autodiagnostic accompagné avec SCAN BTP :
La démarche commerciale pas à pas, à travers 12 étapes et 35 actions : ce que vous faites et ce que vous ne faites pas.
3. Les attentes du client, les moments importants, et comment améliorer vos pratiques pour le convaincre.
4. Solutions opérationnelles : améliorer l'approche de ses marchés (guides, fiches pratiques, sites internet, applications).

Moyens Pédagogiques et d'encadrement

- Les participants doivent venir avec leur propre ordinateur afin de travailler directement sur l'outil de diagnostic.
- Chaque item à analyser est abordé par une réflexion interactive avec le groupe afin d'objectiver au mieux l'approche critique de chacun.
- L'intervenant apporte, au-delà de l'analyse de chaque item, des pistes d'actions concrètes afin de se projeter dans des premières actions fondamentales.