



Objectifs

Professionnaliser l'approche commerciale, s'adapter aux spécificités sectorielles, maximiser l'efficacité commerciale et opérationnelle, maîtriser les marchés publics, renforcer la crédibilité et fidéliser la clientèle.

Programme

- Contexte du secteur 3D
- Comment trouver des clients
- Comment réussir ses ventes
- Les étapes de la vente
- Gestion des appels d'offres
- Comment maîtriser son chiffrage
- Gérer sa relation client de A à Z

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Formation assurée par l'un de nos experts

- Séance de formation en salle / Distanciel Synchron
- Exposé théorique
- Étude de cas
- Livret pédagogique disponible pour les stagiaires
- Paper board
- Film vidéo
- Cadencier

Modalités d'évaluation

- Questions orales ou écrites (QCM)
- Liste d'émargement des participants



4 à 10 participants



Lyon, Paris (voir page 12 nos lieux de formations) et d'autres villes sur demande ou en Distanciel



Dates disponibles sur le site web ou selon vos besoins



Financement possible : OPCO dans le cadre du programme Plan de Développement des Compétences

2 jours

14 heures

600€ HT soit 720€ TTC

9 h - 12 h 30 | 13 h 30 - 17 h
Accueil dès 8 h 45 sur place

Contact et inscription

Tél : 04 78 26 25 08
formation@izipest.fr
www.izipest.com

Besoins spécifiques

Afin d'adapter au mieux la formation, merci de nous préciser si vous avez des besoins spécifiques (disponibilité, handicap, langue...).

Référent handicap
benedicte.pailler@izigroup.fr

Public
concerné

Gérant, commercial, technico-commercial, indépendants et toute personne en relation commerciale avec le prospect ou le client.

Pré-requis

Diriger une entreprise ou avoir des missions commerciales ou opérationnelles dans l'environnement 3D - Etre en cours de création d'une entreprise 3D.