



Dédramatisons l'entretien commercial

Caroline PAULIN

*Conseil et accompagnement en
développement commercial*



Date

Vendredi 25 septembre | 9h à 12h | Dans nos locaux



Objectif

Préparer et mener un entretien commercial avec confiance



Public Entrepreneur·es de la coopérative REGATE et REGABAT :

Nombre des personnes Max 12 (min 6, dans l'idéal)



Prérequis

Avoir une offre (produit et/ou service) à commercialiser



Contenu

1. Croyances et démystification (être ou ne pas être « commercial », confrontation et objections...)
2. Les étapes-clés de l'entretien commercial (de la préparation à la relance)
3. Boîte à outils (3 médailles, CAB, SONCASE/REPERES...)





Méthode pédagogique

- Apprentissage par l'action : jeux de rôle et exercices pratiques
- Alternance théorie/pratique : 30% de théorie pour 70% de pratique
- Pédagogie collaborative et intelligence collective



Supports pédagogiques

Support de présentation (ppt), vidéos courtes

Fiches mémo : méthodo (fournies) + actions perso (individuelles et construites en séance)

