Bulletin d'inscription

LE PARTICIPANT (Un bulletin par participant)

□ M. □ Mme Nom : ..... Prénom : .....

Fonction : ..... Tél. professionnel : |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|

Mail (impératif) : .....

VOTRE ENTREPRISE

Raison Sociale : .....

Adresse : .....

Module de base obligatoire

Instaurer une relation partenariale innovante (CO410)

Identifier les enjeux de ses clients et les points clés pour développer une relation partenariale sereine

- ☐ 07/12/22 (10h-12h)
- ☐ 08/12/22 (14h-16h)
- ☐ 17/01/23 (14h-16h)
- ☐ 18/01/23 (10h-12h)
- ☐ déjà suivi

Thème n°1 : La stratégie commerciale ☐ oui ☐ non

Module socle - obligatoire

La segmentation client (CO400)

Optimiser sa stratégie commerciale en définissant efficacement des profils de prospects et de clients

- ☐ 14/12/22 (10h-12h)
- ☐ 12/01/23 (10h-12h)

Modules complémentaires au choix

Les leviers d'achat de Propreté (CO401)

Comprendre les motivations des acheteurs de Propreté pour les rassurer et susciter l'intérêt

- ☐ 07/02/23 (10h-12h)
- ☐ 07/03/23 (10h-12h)

L'organisation commerciale (CO402)

Adapter sa force commerciale à ses objectifs et aux évolutions du marché pour rester compétitif

- ☐ 07/02/23 (14h-16h)
- ☐ 07/03/23 (14h-16h)

Le pilotage de l'activité commerciale (CO403)

Définir des indicateurs de performance pertinents pour suivre l'efficacité de sa stratégie commerciale

- ☐ 08/02/23 (10h-12h)
- ☐ 08/03/23 (10h-12h)

Thématique : L'offre commerciale ☐ oui ☐ non

Module socle - obligatoire

La valeur ajoutée de son offre commerciale (CO420)

Adapter ses arguments pour valoriser son offre commerciale

- ☐ 08/12/22 (10h-12h)
- ☐ 17/01/23 (10h-12h)

Modules complémentaires au choix

La présentation de l'offre commerciale (CO421)

Identifier les clés pour réussir ses présentations commerciales

- ☐ 01/02/23 (10h-12h)
- ☐ 01/03/23 (10h-12h)

La négociation commerciale (CO422)

Défendre le prix de ses prestations et répondre aux objections clients pour rester en maîtrise de la négociation

- ☐ 02/02/23 (10h-12h
- ☐ 02/03/23 (10h-12h)

La conclusion commerciale (CO423)

Adapter son discours commercial aux signaux et postures de ses clients pour conclure ses ventes

- ☐ 02/02/23 (14h-16h)
- ☐ 02/03/23 (14h-16h)

Thématique La communication commerciale ☐ oui ☐ non

Module socle - obligatoire

Le pitch de son entreprise (CO430)

Présenter efficacement son entreprise et sa valeur ajoutée en quelques mots

- ☐ 13/12/22 (10h-12h)
- ☐ 10/01/23 (10h-12h)

Modules complémentaires au choix

La construction d'un message efficace (CO431)

Identifier ses objectifs de communication commerciale et élaborer des messages adaptés

- ☐ 09/02/23 (10h-12h)
- ☐ 09/03/23 (14h-16h)

Les leviers d'une communication efficace (CO432)

Choisir les bons supports et canaux de communication pour atteindre ses objectifs et ses cibles

- ☐ 09/02/23 (14h-16h)
- ☐ 14/03/23 (10h-12h)

Les réseaux professionnels (CO433)

Développer et entretenir ses réseaux professionnels pour se créer des opportunités commerciales

- ☐ 14/02/23 (10h-12h)
- ☐ 14/03/23 (14h-16h)

DATE : .....

CACHET ET SIGNATURE ENTREPRISE

CACHET ET SIGNATURE INHNI

INHNI
Adresse du siège : 34 bd Maxime Gorki 94808 Villejuif Cedex - Tél. : 01 70 61 40 22 - Fax. : 01 70 61 40 23 - www.inhni.com
Déclaration d'existence n° 11 94 08776 94 - N° SIRET 321 877 789 00032 NACE 8559 A