Bulletin d'inscription

A renvoyer par mail :
formationsnationales@inhni.com

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