

# LES CLES DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL DU FRANÇAIS PROFESSIONNEL

## Clé 3 : COMMERCIAL ET VENTE

« Vendre son offre de formation en français professionnel »

Mounir CHAOUKI

### DATES

28 et 29  
novembre 2016

### Objectifs

- ✓ Appréhender les mécanismes de la vente et définir sa propre stratégie de vente
- ✓ Construire ses outils de prospection
- ✓ Définir un argumentaire de vente, répondre à un besoin et défendre son prix
- ✓ Fidéliser ses clients

### Méthodologie

Approche pratique, simulations, conception de ses propres outils

### Public

- ✓ Toute personne en charge de développer une offre de cours en français professionnel : directeur, responsable marketing et/ou communication, directeur des cours, responsable pédagogique, enseignant.

### Effectif maximum

- ✓ 15 personnes

### Durée

- ✓ 14 heures / 2 jours

## PROGRAMME

- ✓ Découverte des mécanismes de la vente
- ✓ Qualification des leads en prospects
- ✓ Démarche de prospection téléphonique et prise de RDV
- ✓ Stratégie de prospection multi canal (emailing, réseaux sociaux) sur les enjeux du français professionnel
- ✓ Réalisation d'un RDV commercial de découverte des besoins et attentes
- ✓ Réponse commerciale à une offre sur étagère, consultation simple, proposition commerciale, appel d'offres
- ✓ Négociation
- ✓ Fidélisation (stratégie et outils opérationnels)

### Outils remis

- ✓ Les questions pour la qualification d'une opportunité
- ✓ Préparation d'un rendez-vous : la check liste de documents et d'actions à effectuer en amont avant d'aller à un rendez-vous client
- ✓ Etapes pour un entretien de découverte des besoins

### Intervenant



Mounir CHAOUKI, Ingénieur & MBA ESCP Europe, est consultant formateur certifié en développement de la compétitivité des entreprises avec + 15 ans d'expérience

Internationale dans le conseil en développement commercial, l'accompagnement de dirigeants pour la conception et mise en place de projets sur mesure de croissance rentable. Il a animé plus de 60 sessions de formations, axées sur le modèle de la formation-action, en Business et Management pour différentes cibles. Mounir a réalisé plusieurs missions de renforcement de capacités commerciales pour des Instituts de formation.