

Binôme Commercial Débutant

– Problématiques :

- Savoir orchestrer l'activité terrain des ATC de l'agence
- Identifier la répartition des rôles de chacun entre ATC et son sédentaire
- Clarifier les actions entre avant vente, après vente et gestion commerciale

– Objectifs :

- Contribuer activement à la réussite de l'ATC sur le terrain
- Mobiliser et coordonner les compétences en fonction des étapes spécifiques de la vente
- Fidéliser le client par une écoute permanente
- Aider l'ATC par un support réactif mais aussi pro-actif

– Population concernée :

- Binôme commercial
- Futur binôme
- Vendeur comptoir
- Vendeur sédentaire

– Méthode pédagogique :

- Travail de groupe sur les définitions et qualifications des rôles de chacun entre sédentaire et itinérant
- Réflexion individuelle sur la gestion de l'information, l'organisation du travail et la relation avec le client
- Application d'un cas concret : le Tacticom
- Mise en forme d'un plan d'action

Binôme Commercial Débutant

– **Contenu :**

- Définition du rôle du vendeur comptoir, de l'ATC et du binôme
- Identification du mode de fonctionnement du binôme sur la gestion de l'information, l'organisation du travail et de la relation client
- Identification des outils et process pour faciliter le fonctionnement du binôme
- Gestion d'un portefeuille clients
- Définition des typologies clients
- Plan d'action
- Cas pratique le Tacticom.

– **Durée :**

- 2 jours

– **Références :**

- Point P
- Groupe Hydro

Exponentiel

Espace Européen Bat G - Allée Claude Debussy - 69130 Ecully – 04 72 18 04 44

19 rue du Général Foy – 75008 Paris – 01 44 90 81 20

www.exponentiel.fr