

# Quelques propositions de formations...

## Forge

Nos formations sont uniques,  
adaptées à votre entreprise  
ou 100% sur mesure.  
Contactez-nous

### COMMERCIAL

**▲ Différencier les études de prix et les offres clients**

Durée : 3 jours

Former le commercial (h/f) à faire la meilleure offre de prix en tenant compte de la politique interne et du contexte

**▲ Détecter les points clefs du cahier des charges et/ou de la demande**

Durée : 3 jours

Former le commercial (h/f) à repérer les points indispensables présents dans un cahier des charges

**▲ Marger sur les travaux supplémentaires**

Durée : 3 jours

Former le commercial (h/f) à valoriser la marge sur les travaux supplémentaires

**▲ Trier les projets par l'analyse de la valeur simplifiée**

Durée : 3 jours

Former un commercial (h/f) à gérer ses projets prioritaires

**▲ Passer de l'étude de prix à l'offre client**

Durée : 2 jours

Former le commercial (h/f) à transformer ses analyses de valeurs en offre pertinente

**▲ Répondre juste au cahier des charges et/ou à la demande client**

Durée : 3 jours

Former le commercial (h/f) à répondre à la stricte demande du client (éviter la sur-qualité)

**Analyse de la valeur simplifiée**

Durée : 3 jours

Former un commercial (h/f) à donner une valeur rapide à un projet client et évaluer sa pertinence

**Fidéliser les clients en devenant partenaires**

Durée : 3 jours

Former un commercial (h/f) à pérenniser la relation client

**Conclure une affaire en limitant ses déplacements**

Durée : 5 jours (module de 3 + 2 jours)

Former le commercial (h/f) à gagner des affaires en optimisant au maximum ses déplacements

**Organiser efficacement la prospection**

Durée : 5 jours (module de 3 + 2 jours)

Former le commercial (h/f) à optimiser son ciblage de prospection en fonction de son activité

**Préparer et appréhender ses RDV téléphoniques**

Durée : 2 jours

Former le commercial (h/f) à organiser ses rendez-vous téléphoniques

**Préparer et organiser ses RDV en face à face**

Durée : 2 jours

Former le commercial (h/f) à une démarche efficace et productive lors d'un rendez-vous

**Etre efficace dans sa prospection téléphonique**

Durée : 2 jours

Former le commercial (h/f) à rentabiliser sa prospection téléphonique

**Faire une étude simplifiée de charge de travail et des priorités**

Durée : 3 jours

Former un commercial (h/f) à analyser son travail

**Identifier les opportunités et les prospections avec un CRM ou un tableur**

Durée : 2 jours

Former le commercial (h/f) à gérer son travail de manière productive grâce à un tableur ou un CRM

**Gagner des chiffrements en plus**

Durée : 3 jours

Former le commercial (h/f) à détecter des besoins supplémentaires

**Gagner des ventes en plus**

Durée : 2 jours

Former un commercial (h/f) à la mise en avant des savoir-faire de l'entreprise et/ou sous-traitants partenaires

**Gagner des opportunités en plus**

Durée : 2 jours

Former un commercial (h/f) à réévaluer les besoins de ses clients à chaque rendez-vous