

## Dimension Commerciale

### MODALITES GENERALES

Public concerné :	Chef de chantier confirmé, Conducteur de travaux en place ou en devenir
Prérequis :	Avoir une première expérience dans les métiers des Travaux Publics
Durée :	3 jours
Lieu :	au CFCTP ou en Intra
Validation :	Attestation de stage

### OBJECTIFS

- Préparer, mener et conclure une négociation commerciale
- Etablir une bonne relation client-entreprise

### PROGRAMME DE LA FORMATION

- Concevoir la relation avec le client/acheteur dans une véritable dimension stratégique
- Suivre une démarche commerciale structurée
- Préparer l'entretien de négociation
- Réussir le premier contact avec le client
- Maîtriser son comportement (les gestes, l'intonation, etc.)
- Questionner pour comprendre, synthétiser et reformuler les attentes du client
- Savoir argumenter, écouter les objections et y répondre
- Présenter le prix
- Conclure la négociation au bon moment
- Assurer un suivi commercial

### METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Apports théoriques, questionnement, échanges d'expériences et de vécu.
- Mise en situation de vendeur puis d'acheteur à l'occasion d'un changement avec prix nouveau sur un chantier.
- Mise en situation de présentation au client d'un devis avec dossier technique.
- Ces mises en situation sont filmées puis analysées en groupe.