

Enjeux :

Maîtrise du Book Commercial de présentation

Public :

Chargés d'affaires,
Consultants,
Responsables et
Directeurs d'agences

Prérequis :

Maîtriser **les 6 phases du RDV Commercial**

Durée :

3,5 h en présentiel

Animation :

Formateurs experts en formation et accompagnement des agences d'emplois.

Tarifs :

Personnalisés - Nous consulter.

Sanctions :

Certificat de Réalisation

Objectifs Pédagogiques

Les apprenants seront en capacité de maîtriser le **Book Commercial** mis à disposition, et **optimiser** son utilisation en RDV Commercial;

Contenu

Travail approfondi sur le **Book Commercial** :

- **Support visuel**
- **Présentation**
- **Enchaînement**
- **Utilisation** dans les **6 phases du RDV Commercial**

Support d'**argumentaire commercial**

Moyens pédagogiques

Apports théoriques. Powerpoint.
Remise de fiche synthèse reprenant les éléments clés de la formation.
Cas pratiques,
Ateliers en sous-groupes
Méthodes mixant échanges interactifs et réflexions individuelles

Validation des acquis : mise en situation réelle

Evaluation des acquis via quiz sous RiseUp

Evaluation à chaud de la formation par les apprenants sous RiseUp

Contact et inscription : formation@lip-academy.com | 04 72 76 27 06