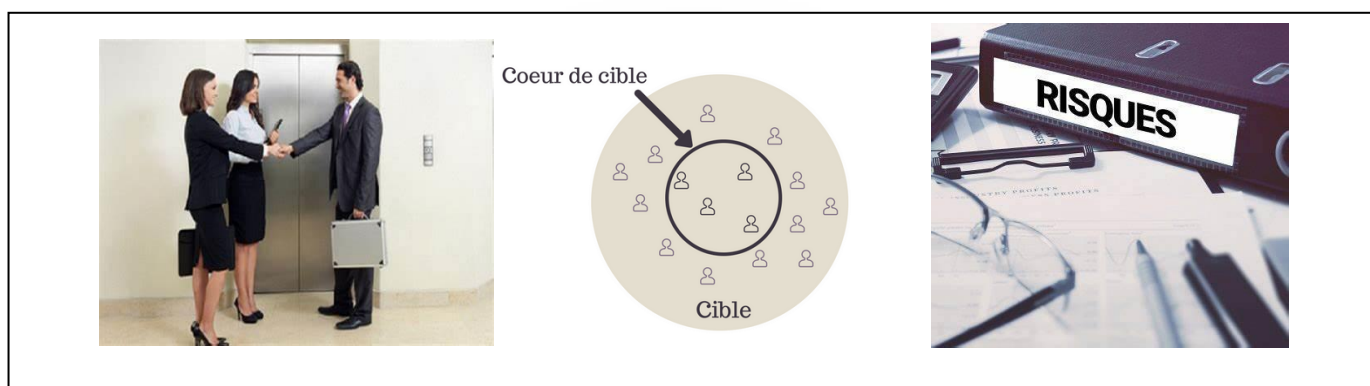


SEMINAIRE DE FORMATION EN LIGNE



Thème : Prospection & Animation Commerciale

DU 05 AU 15 SEPTEMBRE 2023

Inscription et paiement au plus tard le 31 Août 2023

Public concerné par la formation	<ul style="list-style-type: none">▪ Chargés de clientèle▪ Chargés d'affaires▪ Responsables Commerciaux
---	---

Email : contact@synergiefinance.com

Téléphone : +228 93 08 47 47

1. OBJECTIFS PEDAGOGIQUES ET OPERATIONNELS DU SEMINAIRE

Objectifs pédagogiques de la formation	<p>Développer et doter le personnel commercial des compétences pointues dans :</p> <ul style="list-style-type: none">- La prospection commerciale (recherche de nouveaux clients) ;- La vente de produits (Banque & Assurance, Services financiers) ;- L'administration et la gestion préventive du risque ;- La gestion saine de portefeuilles clients ;- L'atteinte des objectifs commerciaux fixés.
Objectifs opérationnels de la formation	<ul style="list-style-type: none">- Maîtriser l'élaboration des plannings hebdomadaires des activités, des séances de briefings et debriefings ;- Pitcher efficacement sa société, ses produits et services aux prospects ;- Organiser de manière efficiente les actions de prospection, de suivi de clientèle et sa fidélisation ;- Maîtriser la démarche de montage accéléré et coordonné des dossiers d'engagements financiers ;- Maîtriser le déroulement de l'entretien d'évaluation et de validation des informations financières et du risque crédit ;- Maîtriser l'analyse du risque et la présentation des dossiers en comité des engagements ;- Optimiser les processus de gestion des informations commerciales ;- Maîtriser les processus de suivi après la mise en place des engagements ;- Gérer efficacement les réclamations de la clientèle.

2. PRESENTATION DES MODULES

<p>Contenu indicatif</p>	<p>Module 1 : Organiser sa prospection et ses tournées commerciales</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Comprendre les enjeux de la mission commerciale et situer son rôle dans l'organisation des ventes ;▪ Cerner les qualités et les styles des négociateurs qui réussissent ;▪ Mettre en place une stratégie de prospection efficace et mieux utiliser son réseau professionnel ;▪ Préparer ses rendez-vous, ses informations et ses outils pour être efficace en entretien ;▪ Avoir un plan de contact précis, se fixer un objectif de réussite avant chaque entretien commercial ;▪ Utiliser efficacement le téléphone pour prospecter et fixer ses rendez-vous. <p>Module 2 : Réussir son entretien de proposition commerciale et argumenter efficacement</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Instaurer un climat de confiance propice aux affaires dès le début de l'entretien ;▪ Susciter l'intérêt du client, donner une première impression positive en mettant la différenciation et les relations humaines au cœur du processus de vente ;▪ Maîtriser les techniques de communication et d'écoute active ;▪ Poser des questions calibrées pour obtenir les bonnes informations ;▪ Valider la compréhension des messages, adopter une attitude amicale, positive et enthousiaste ;▪ Elaborer une proposition commerciale sur-mesure ;▪ Répondre précisément aux attentes du client, à ses besoins, ses critères de choix, et sa motivation profonde ;▪ Argumenter de manière probante et claire son offre commerciale et la présenter en termes de bénéfices pour le client ;▪ Répondre avec assurance aux objections, et plus particulièrement à l'objection de prix, savoir quoi, quand et comment y répondre ;▪ Tester la volonté de l'acheteur par rapport à la solution proposée.
---------------------------------	--

	<p>Module 3 : Evaluer les Besoins des clients</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fondamentaux d'une bonne relation commerciale : restez centré sur le client ; ▪ Outils d'analyse des besoins de la clientèle ▪ Composantes et contexte de la demande du client ; ▪ Le Diagnostic client ; ▪ Etude financière et évaluation des risques ; ▪ Argumenter un dossier d'engagement. <p>Module 4 : Gestion préventive des risques liés aux engagements financiers</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Les pré-prérequis de l'analyse de risque ; ▪ L'analyse du risque à proprement parler ; ▪ Le Monitoring après mise en place des engagements ; ▪ La gestion des difficultés liés aux engagements financiers ; ▪ L'Assurance qualité du portefeuille des engagements.
<p>Méthodologie à utiliser</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Etudes de cas et exercices pratiques de prise de rendez-vous ; ▪ Simulations d'entretiens pour maîtriser les techniques de prise de contact, de découverte du client, d'argumentation et de traitement des objections ; ▪ Présentation étude de cas d'analyse de risque et formulation de l'argumentaire de présentation de dossier en comité des engagements ; ▪ Présentation de bonnes pratiques en matière d'administration et de gestion préventive du risque
<p>Evaluation</p>	<p>L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et à la fin par les formateurs</p>

3. COUT DE LA FORMATION ET MODALITES DE PARTICIPATION

Coût de la formation	250.000 FCFA par participant. Paiement et inscription au plus tard le 31 Août 2023 ;
Début de la formation en ligne	5 septembre 2023 (4 séances de 2 heures étalées sur 4 jours)
Adresse utile pour toute information complémentaire	contact@synergiefinance.com +228 93 08 47 47

4. INTERVENANTS

Pascal KOVE	PDG de SYNERGIE FINANCE SA Administrateur de sociétés Titulaire d'un MBA en Finance & Gestion des Entreprises
SIMDA Essoyomewe	Ingénieur Conseil Titulaire d'un MBA en Finance & Gestion des Entreprises
AGBOGAO Yves	Ingénieur d'affaire Titulaire d'une Maîtrise en Gestion des Entreprises et d'un diplôme ITB