

LE MÉTIER DE VRP

Durée : 6 mois

Evaluation : QCM

Formatrice : Claude BAUMEL
Chargée en communication événementielle
Master 2 en Droit en entreprises
et patrimoines professionnels
Diplômée Praticien Feng Shui

Validation : Attestation d'étude



Homme ou femme de terrain et trait d'union entre l'entreprise et sa clientèle, le VRP va régulièrement à la rencontre des clients afin de les convaincre d'acheter ses produits ou services.

Il est aujourd'hui appelé commercial et se déplace constamment, dans le secteur qui lui a été attribué.

Ce module a pour objectif de vous apprendre à développer les outils de la prospection, la connaissance du marché, les différentes stratégies afin d'accroître votre potentiel de vendeur.

RÉSUMÉ DU PROGRAMME DU MODULE

- La fonction commerciale dans l'entreprise
- Historique du voyageur représentant placier
- Pourquoi a-t-on encore besoin de VRP ?
- Le statut du V.R.P.
- Carte d'identité professionnelle
- Convention collective applicable
- Contrat de travail - rémunération - les congés
- Institutions représentatives du personnel
- Les différents droits et devoirs des salariés
- La rupture du contrat
- Les différents réseaux commerciaux
- La grande distribution
- Le revendeur traditionnel • Les groupements d'achats
- La vente directe au particulier • Les besoins de l'acheteur
- La pyramide de Maslow • Les sept pêchés capitaux • La prospection
- Les outils • La connaissance du marché • La sélection des cibles
- Le choix des moyens de communication
- Écrire une lettre qui vend (les méthodes des copywriter)
- Argumentation de prospection
- Organisation du suivi des prospects • Communication & négociation
- La connaissance de soi • Motivation personnelle • Déterminer ses freins au succès
- Gérer son stress grâce à l'EFT(emotion free technique) • Ancrer les attitudes gagnantes
- Communication interpersonnelle • Comportement non verbal
- La préparation des rendez-vous
- La fixation des objectifs • Les différents types d'entretiens • Communication non violente
- Établir un plan de tournée
- Gestion du temps
- La tournée marguerite
- Suivi des clients et gestion du secteur
- Gérer un budget publicitaire...

TARIFS

EN E-LEARNING : 480 €

Inscription en ligne sur notre site

www.e-learning-formation.com