

Comment générer plus de clients et plus de marge dans l'industrie du transport routier de marchandises

V1.0 01/06/2023

Public	Les équipes opérationnelles ou managériales d'animation commerciale des entreprises de transport
Prérequis	Aucun
DISPOSITIONS PRATIQUES	Effectif : 10 participants maximum Matériel: nécessaire de prise de notes
Modalités et délai d'accès	Pour toute demande d'inscription : merci de nous contacter par mail : contact@bary.app Délais d'accès : 1 mois
Objectifs	• Identifier les principaux dysfonctionnement du secteur de l'industrie du transport routier de marchandises • Décrire les préjugés et les idées reçues du secteur • Décrire sa démarche commerciale dans le transport routier de marchandises • Présentation d'une démarche commerciale adaptée au transport routier de marchandises • Définir les étapes de transformation du prospect en client • Calculer un objectif commercial • Structurer son organisation commerciale afin d'atteindre son objectif de vente • Définir une stratégie commerciale qui permet d'optimiser sa prospection • Structurer son rendez-vous commercial • Acquérir des bonnes pratiques et des astuces pour faciliter sa démarche commerciale • Cataloguer les outils du commercial
Contenu de la formation	• Tour d'horizon de l'industrie du transport : constat des dysfonctionnements majeurs de l'industrie • Les 7 vérités du transport routier de marchandises • Les préjugés et les idées reçues qui éloignent de la performance • Les 5 erreurs du commerce dans le transport de marchandises • Les bonnes pratiques commerciales • Le cycle de vie du prospect : les étapes du passage de prospect à client • L'approche mathématique des objectifs commerciaux • Le planning hebdomadaire du commercial • Les stratégies de prospection • Les 9 verrous du prospect : les 9 piliers à respecter pour un rendez-vous commercial bien structuré • Trucs et astuces du commercial • Partage de bonnes pratiques • Tour de table • La boîte à outils du commercial
Modalités pédagogiques	Moyens pédagogiques : • Support de cours • Atelier d'échanges de pratiques • Exercice Méthodes : • Active et co-active



L'APPLICATION DES TRANSPORTEURS

	● Affirmative, démonstrative et interrogative Modalités : Présentiel, Point en amont de la formation avec restitution du besoin client. Point en fin de journée de formation, recueil des impressions, Évaluation à chaud en fin de formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés.
Moyens d'encadrement de la formation	Bary s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permettent l'ancrage en temps réel. Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques. Vidéo-projection. Support de cours délivré à chaque participant.
Durée	Durée totale : 7 heures
Dates	Nous consulter
Lieu(x)	Intra entreprise
Coût par participant	850€ HT par personne
Accessibilité	Pour toute demande d'aménagement ou de compensation, merci de contacter notre référent handicap
Responsable de l'action, Contact	Victor GONZALEZ : 06 68 34 22 66 / victor.gonzalez@bary.app
Formateur	Alexandre Sylla & Fayçal Ady
Suivi de l'action	Emargement des stagiaires. Transmission d'un certificat de réalisation à l'issue de la formation
Evaluation de l'action	Evaluation formative tout au long de la formation Évaluation de la prestation de formation « à chaud » Evaluation des acquis au regard des objectifs attendus « à froid » après 3 mois