



De la compétence aux résultats

Techniques de ventes

- . L'attitude du leader
- . L'écoute efficace
- . L'argumentaire vendeur
- . L'enchaînement prix - Conclusion

Techniques de négociation

- . L'attitude du négociateur
- . Les stratégies des acheteurs
- . L'écoute efficace - PNL
- . Les concessions réciproques

Négociation Affaires

- . Les informations Marché
- . La règle du Livre Ouvert
- . La stratégie d'objectifs - PNL
- . L'offre animée
- . La négociation-conclusion

Téléprospection

- . La rigueur de la prospection
- . La fiche prospect
- . Les barrages
- . L'idée du rendez-vous

Télévente

- . Les fiches clients
- . L'offre appel
- . L'argumentaire de vente
- . La commande téléphonique

Optimisation d'activité

- . La rentabilité d'un portefeuille
- . Que vendre et à qui
- . L'activité commerciale en prospective
- . La gestion du temps du vendeur

Relation clientèle

- . Les règles de la satisfaction client
- . La démarche face à face et téléphonique
- . La gestion des réclamations et litiges

Gestion des impayés

- . Les principes juridiques de recouvrement
- . Les excuses des mauvais payeurs
- . La gestion des litiges techniques
- . La négociation-transaction

Management

- . Le recrutement et l'intégration
- . Les objectifs, les plans d'action et leurs suivis
- . La motivation collective et individuelle
- . L'accompagnement terrain
- . Les entretiens individuels et les réunions
- . La gestion du temps, du stress
- . La gestion des conflits



Forces de vente et Management

Conseil Actions

Depuis 1994, nous intervenons en Industrie, en Distribution, en Service

Audit Forces de vente et Management

- . Forces & faiblesses
- . Opportunités & menaces
- . Activité vente
- . Activité management

Accompagnement Vente Terrain

- . Pré entretien de vente et les objectifs
- . Entretien de vente et le rythme de la vente
- . Post entretien et les axes de progrès et d'efforts

Accompagnement Réunion Forces de vente

- . Préparation réunion
- . CA/Objectifs/Moyens
- . Co-animation réunion
- . Adhésion collective
- . Validation des moyens individuels

Accompagnement Management

- . Dynamique de changement
- . Court-moyen-long terme
- . Objectifs individuels
- . Objectifs Entreprise
- . Plan de progrès

Recrutement

- . La sélection profil-poste
- . Les supports d'offres
- . Les sélections
- . La rémunération et l'intégration

Intervention Séminaire

- . 15 thèmes de motivation
- . Groupes de 100 à 500 personnes
- . Débats

Notre exigence

Nous investir et réussir chez nos clients en terme

**De gain
de compétences**

**D'atteinte
d'objectifs**

**D'obtention
de résultats**



L'expérience du terrain

Elle est fondamentale...

Tous nos consultants ont assumé successivement des fonctions de vendeur, de Direction Commerciale et de Direction Générale. Tous sont rompus aux techniques de prospection, de vente et de négociation et de management d'équipes.

Des actions sur mesure

Vous écouter, vous comprendre...

Nous nous immergeons dans votre entreprise, votre métier.

Nous adaptons notre méthode et nos actions à la spécificité de vos objectifs quantitatifs et qualitatifs.

Des actions de formations opérationnelles

Vos équipes connaissent leur métier...

Nous travaillons particulièrement sur l'acquisition des compétences, par l'entraînement en situation pour une mise en application concrète et immédiate sur le terrain.

Des actions de conseil opérantes

Une vision globale, des actions concrètes...

En fonction des objectifs stratégiques de votre Entreprise, nous définissons des plans d'actions réalistes, avec des objectifs de résultats et des objectifs de moyens. Nous mettons en œuvre ces plans d'actions avec vos équipes de vente et managers.

Des sessions stimulantes et motivantes

Des valeurs pédagogiques...

Mises en situation, jeux de rôles, exercices, entraînement à la relation à l'autre, à l'écoute, à l'argumentation, acquisition des bons réflexes, des bons gestes et de bonnes compétences.

Une méthode vivante, motivante, où chaque participant s'exprime immédiatement.

Des outils personnalisés

Consolider les compétences...

Pour que chaque acteur puisse, après la formation et dans ses actions quotidiennes, s'appuyer, se référer, s'évaluer, nous construisons avec vous des outils de progrès personnalisés.

Ces outils d'autoévaluation renforcent les acquis de compétences.

Une passion partagée

Une volonté de transmettre...

Valoriser les hommes et les femmes, les respecter, leur transmettre un réel savoir-faire, leur donner envie de faire mieux, d'être mieux dans leurs missions respectives afin d'augmenter leurs résultats.

C'est une passion que nous partageons avec chacun de nos clients.