

METIERS COMMERCIAUX

VENTE

Les techniques de vente : des fondamentaux au perfectionnement

NEGOCIATION

Les techniques de négociation : des principes clés à l'entraînement intensif

RELATION CLIENT

De la qualité d'accueil à la gestion des situations difficiles

PROSPECTION

Des outils pratiques à la démarche terrain

TELEPHONE

L'outil de développement et de suivi des relations commerciales

ORGANISATION

La gestion du temps et des priorités : votre efficacité commerciale

RESPONSABLES D'EQUIPES

MANAGEMENT

Manager au quotidien
Animer, diriger et motiver une équipe commerciale
Fédérer son équipe autour d'un projet
Coacher ses collaborateurs dans le sens des résultats
Savoir déléguer efficacement

REUNION

Animer des réunions productives et utiles

ENTRETIEN

Conduire un entretien professionnel
Savoir mener un entretien annuel de progrès

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

Le coaching des commerciaux sur le terrain

GERER

Etre responsable d'un centre de profit

Domaines d'EXPERTISES :

- Les métiers de la distribution
- L'accompagnement commercial
- La formation de formateurs internes
- La création d'écoles de formation

UNE PEDAGOGIE APPRENANTE :

Application des techniques,
Entraînement pratique, Mise en main d'**outils**,
Conseils personnalisés et **plan d'action** individuel.

INTEGRER

DEVELOPPER

APPROFONDIR

Et toujours s'entraîner pour **ANCERER les bonnes pratiques**

En réponse à votre projet spécifique, le stage est construit sur mesure, et renforcé par l'implication préalable de tous les acteurs.

Notre objectif : vous permettre de dégager des **résultats Concrets**.