

METIERS COMMERCIAUX

PROMOUVOIR VOTRE ENTREPRISE

Optimiser votre présence commerciale sur les salons

VENDRE

Les techniques et les comportements de vente : des fondamentaux à l'expertise

NEGOCIER

La méthodologie et la stratégie de négociation : des principes clés à l'entraînement intensif en situation

PROSPECTER

Des outils pratiques à la démarche terrain

S'ORGANISER ET AGIR

La gestion du temps et des priorités commerciales

LA QUALITE DE LA RELATION CLIENT

Accueil, pro-action, gestion positive des insatisfactions

LE TELEPHONE AU SERVICE DE VOTRE OBJECTIF

Esprit client - La démarche et vos actions personnalisées

RESPONSABLES D'EQUIPES

LA REUNION PRODUCTIVE ET MOTIVANTE

Animer des réunions participatives, productives et utiles

L'ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

Impliquer, faire évoluer et motiver ses collaborateurs avec la posture de manager coach

MANAGEMENT

Réussir sa prise de poste dès les premiers jours

Déléguer efficacement

Conduire un entretien professionnel

Mener un entretien annuel de progrès avec succès

Fédérer son équipe autour d'un projet

Animer ses commerciaux dans le sens des résultats

GESTION DU TEMPS

Développer son efficacité et celle de son équipe

FORMATION de formateur

Mode d'emploi pour démultiplier la formation en interne

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**.