

Force de Vente Commercial & CRM

la force de vente est, avec les services de l'administration commerciale, l'une des composantes majeures de l'équipe commerciale d'une organisation



Parmi nos formations

- Construire son plan d'actions commerciales
- Maîtriser les aspects pratiques du merchandising
- Générer de l'activité en maîtrisant les leviers de la prospection

Diligences

- Communiquer-s'organiser-gérer son temps
- Entretien de vente: techniques et comportements gagnants

Communication orientée commercial

- Pharmaceutique: Cursus Medico Marketing
- Telemarketing: Centre d'appel Telemarketing
- Chauffeur livreur: Communication client pour les chauffeurs-livreurs (Formation et documentation en arabe)

Métiers / Secteurs

Pilotages

- Concevoir et piloter le tableau de bord commercial
- Le marketing international pour gagner des marchés à l'international
- Coaching de la Force de Vente: Notre formation prévoit un package accompagnement sur site de chaque participant pour une journée

Perfection

- Perfectionnement aux techniques de vente
- Conduire une approche globale dynamique d'un entretien de la vente
- Mise en place d'un système de veille commerciale

Force de Vente
Commercial
Formation
Coaching sur Terrain

Fondamentaux

- Réseaux Sociaux Professionnels: Exploiter les leviers marketing des réseaux sociaux professionnels

CRM
Client

- Vente de logiciel et de formation
- Gestion de la relation client

Nos formations sont assurées par des compétences et experts internationaux confirmés.

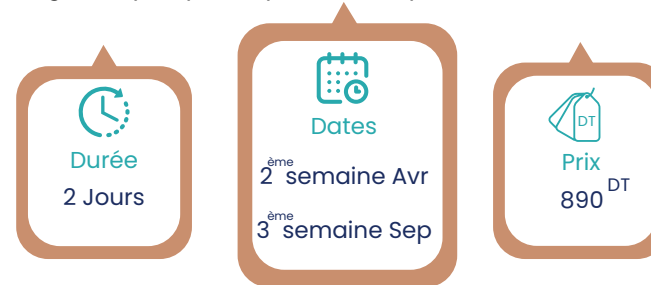
Elles seront animées en français ou en anglais en fonction des besoins du panel de nos participants.



Concevoir et piloter le tableau de bord commercial

- Objectifs

Piloter au plus près l'activité de vos commerciaux grâce à des outils de pilotage et de suivi commercial.
Diagnostiquer pour optimiser sa productivité commerciale



Manager, animer et motiver ses forces de vente

- Objectifs

Renforcer son efficacité de manager commercial au quotidien et sur les actes clés.
Développer la motivation et la compétence de chacun de ses commerciaux pour booster ses ventes.
Créer et renforcer l'esprit d'équipe.
Concevoir et animer des réunions motivantes.
Traiter les cas difficiles en management



Le marketing international pour gagner des marchés à l'international

- Objectifs

S'approprier les approches du marketing pour se positionner sur des marchés internationaux et mettre en oeuvre des stratégies marketing réussies



Force de Vente Commercial & CRM



Le coaching des commerciaux: Faire progresser chaque vendeur en mesurant la performance commerciale

• Objectifs

Comprendre les principes de base du coaching.
Mettre en place l'action de coaching la plus performante.
Savoir choisir entre coaching individuel et coaching collectif.
Engager et donner l'envie de progresser.
Accompagner les vendeurs sur terrain.

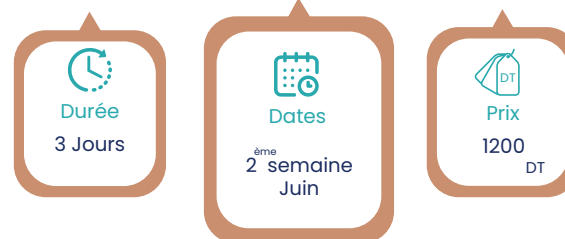


Coaching de la force de vente: Notre formation prévoit un package accompagnement sur site de chaque participant pour une journée

• Objectifs

Déterminer les compétences clés génératrices de résultats.
Identifier les progrès individuels et collectifs à obtenir.
Débriefier un entretien commercial, des résultats.
Sélectionner et mettre en place l'action de coaching la plus efficace.
Engager et donner l'envie de progresser.

Accompagner le progrès grâce au coaching commercial



Les études de marché en marketing: Méthodologie pratique et analyse des données sur logiciel de statistique SPSS

• Objectifs

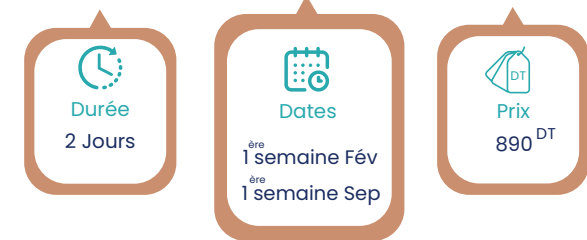
Définir la distinction entre les différents types d'études ou enquêtes.
Définir les études qualitatives et quantitatives.
Savoir analyser des résultats.



Tableau de bord commercial

• Objectifs

Proposer un outil de pilotage de l'activité commerciale.
Evaluer la performance des équipes de vente.



Les 5 pratiques pour motiver et animer son équipe commerciale

• Objectifs

Créer du lien dans l'équipe pour favoriser un sentiment d'appartenance.
Construire une culture d'équipe qui elle-même doit s'inscrire dans la culture de l'entreprise.
Créer un bon climat et un bon relationnel avec chacun des équipiers.
Mettre en place et entretenir de bonnes conditions de travail.
Mettre à disposition des membres de l'équipe des ressources et des moyens sûrs pour mobiliser les énergies et favoriser la réussite de votre projet.

