



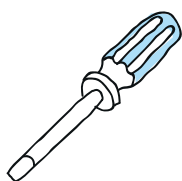
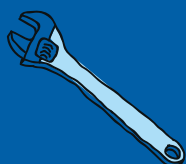
## LE MODULE COMMERCIAL

LES MEILLEURS VENDEURS ONT TOUJOURS LES MEILLEURS OUTILS !

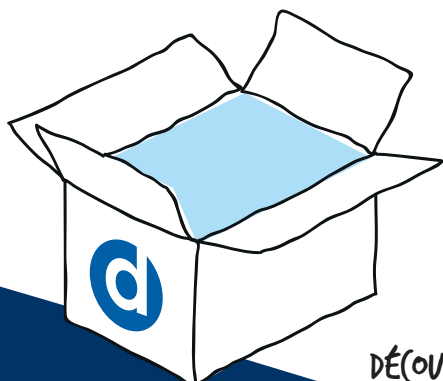
L'entreprise se doit d'équiper sa force de vente de manière professionnelle pour lui permettre de remporter de nombreux succès.

Ainsi, nous élaborons ensemble vos outils :

- 1 Un pitch de vente performant
- 2 Un questionnaire percutant
- 3 Un argumentaire de vente convaincant
- 4 Des supports impactants



PARCE QUE 66% DES COMMERCIAUX  
N'ATTEIGNENT PAS  
LEURS OBJECTIFS ANNUELS !



DÉCOUVREZ L'ENSEMBLE DE NOS FORMATIONS COMMERCIALES !

### Des KPI !

Au-delà de ces outils, **chaque personnalité possède ses propres atouts**. Ce module révèle les forces et faiblesses de chacun. Il permet par son **approche personnalisée** de **libérer le véritable potentiel de vos commerciaux**.

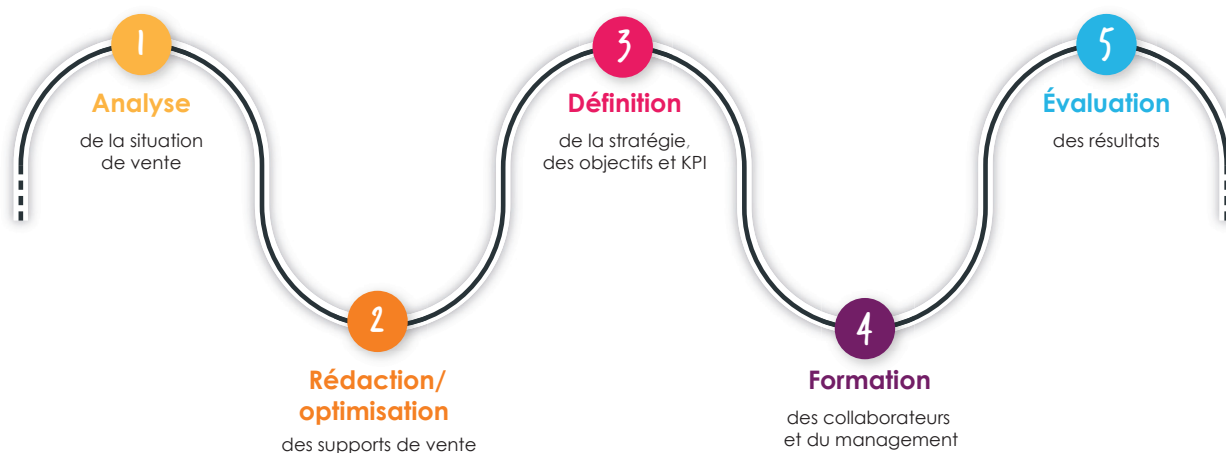
Nous évaluons objectivement le savoir-faire, le potentiel et la motivation de chaque collaborateur et vous proposons **une formation sur-mesure** pour les affûter.

L'établissement d'indicateurs clés de performance (KPI) simples et pertinents **challenge vos collaborateurs** et participe à la prise de décisions stratégiques.

- **Mesurez le succès de votre activité commerciale sur base :**
  - des ratios propres à votre secteur
  - de chaque performance individuelle
- **Déterminez les objectifs et les améliorations nécessaires**
  - formations & outils
- **Établissez des projections précises**

Nous définissons **les objectifs quantitatifs** et **qualitatifs** ainsi que la manière de les atteindre. Ces objectifs responsabilisent le manager tant vis-à-vis de sa direction que de son équipe.

Cet accompagnement facilite grandement **l'acquisition de nouveaux réflexes** qui auront un **impact direct sur vos performances**.



## Quel boost choisir pour votre entreprise ?



### Une prospection enthousiaste et efficace

Chaque année, vous perdez 14% de vos clients. Mettez-vous définitivement à l'abri d'une baisse de votre CA.



### Une prise de rendez-vous dynamique et performante

Maîtrisez les 5 phases d'un appel téléphonique qui vous mettront en confiance.



### Les motivations d'achat

Un client n'achète jamais un produit/ service mais la somme des fonctions et des motivations liées au produit correspondant à ses attentes !



### Devenir un as du networking

Une approche naturelle et professionnelle qui marque l'imaginaire de votre interlocuteur.



### Le processus de vente

La colonne vertébrale qui vous permet de faire la différence !



### Le cycle de vente

Les 6 éléments à vendre pour VENDRE.



### Techniques de négociation commerciale

Les meilleurs outils pour faire décoller votre taux de transformation.



### Les atouts de la vente comptoir

Un discours, une réponse qui donne envie de revenir.



### Traitement des objections

L'objection se transforme en signal d'achat qui facilite une conclusion positive.



### La défense du prix

Une démonstration imparable qui augmentera considérablement vos marges !



### Conclure en beauté

STOP aux promesses !  
Souriez, vous signez.



### Recouvrement de créances

Une main de fer dans un gant de velours.



**ALLEZ-Y,  
FAITES VOTRE (HOIX) !**



### La gestion de vos équipes

Identifier, accompagner et développer les talents de vos collaborateurs.



### Des réunions efficaces

Comment faire pour que mes collaborateurs ressortent plus motivés ?



### Les entretiens annuels

STOP aux évaluations  
PLACE à l'évolution !

