



LE MODULE

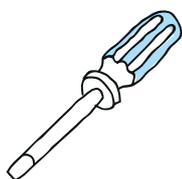
COMMERCIAL

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**.

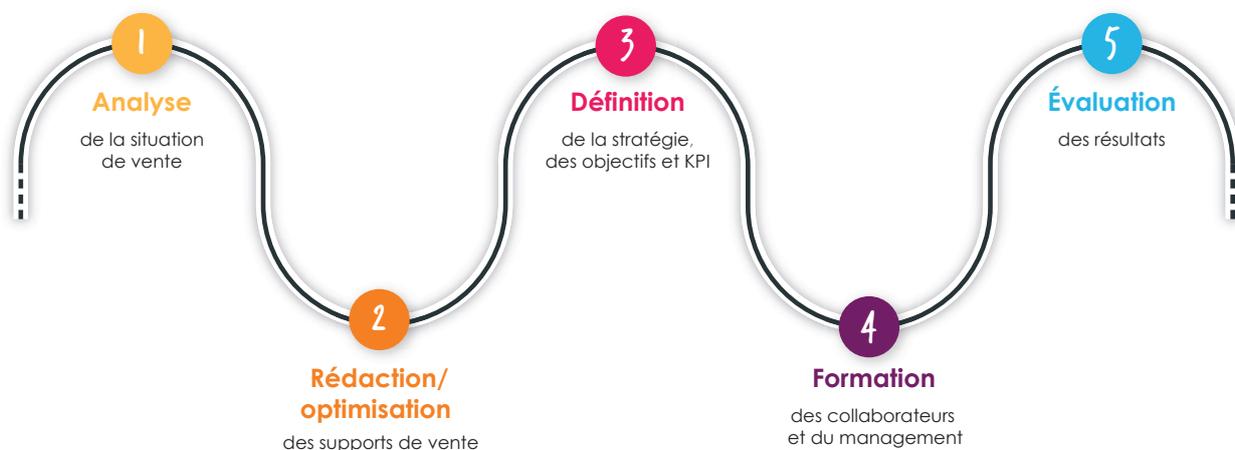
Nous évaluons objectivement le savoir-faire, le potentiel et la motivation de chaque collaborateur et vous proposons **une formation sur-mesure** pour les affûter.

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 !

