

	Pôle formation	Organisme 84740326874
	PROGRAMMES DE FORMATION	

Programmes

Domaines et formations	Publics	Objectifs	Durée en jours	Modalités et Tarifs
PERFORMANCE COMMERCIALE				
La tablette tactile comme booster des ventes	Les professionnels de la vente et de la gestion de la relation client en itinérance ou sédentaire : commerciaux, consultants, grands comptes, conseillers clientèle, agents commerciaux, ingénieurs commerciaux, chefs de rayons, conseillers, chefs des ventes, directeurs commerciaux ...	Acquérir une plus grande efficacité en clientèle grâce à une utilisation pertinente de l'outil Optimiser les comportements et attitudes en rendez-vous clientèle	1	Intra - tarifs sur demande
La prospection stratégique	Consultants, indépendants, professionnels de la vente et de la gestion de la relation client en itinérance ou sédentaire : commerciaux, consultants, grands comptes, conseillers clientèle, agents commerciaux, ingénieurs commerciaux, chefs de rayons, conseillers, chefs des ventes, directeurs commerciaux ...	Mettre en place et mettre en œuvre une approche de prospection au sein de votre équipe commerciale et/ou de votre entreprise Développer les affaires chez vos clients actuels et chez vos prospects Considérer la prospection comme une activité normale et nécessaire Utiliser les réseaux sociaux à bon escient	2 à 3	Intra - tarifs sur demande
La vente consultative	Consultants, indépendants, professionnels de la vente et de la gestion de la relation client en itinérance ou sédentaire : commerciaux, consultants, grands comptes, conseillers clientèle, agents commerciaux, ingénieurs commerciaux, chefs de rayons, conseillers, chefs des ventes, directeurs commerciaux ...	Identifier les bons clients et les opportunités Créer et cultiver la relation client en définissant d'abord ses besoins Démontrer sa valeur et développer des solutions innovantes pour les clients Délivrer une proposition de valeur convaincante	1 à 2	Intra - tarifs sur demande
Présenter avec impact	Consultants, indépendants, professionnels de la vente et de la gestion de la relation client en itinérance ou sédentaire : commerciaux, consultants, grands comptes, conseillers clientèle, agents commerciaux, ingénieurs commerciaux, chefs de rayons, conseillers, chefs des ventes, directeurs commerciaux ...	Construire un support de présentation adapté Savoir déterminer les objectifs de la présentation et les messages essentiels à communiquer Préparer un scénario de présentation Communiquer efficacement et impliquer votre audience	1 à 2	Inter / Intra - tarifs sur demande
L'art de la négociation	Consultants, indépendants, professionnels de la vente et de la gestion de la relation client en itinérance ou sédentaire : commerciaux, consultants, grands comptes, conseillers clientèle, agents commerciaux, ingénieurs commerciaux, chefs de rayons, conseillers, chefs des ventes, directeurs commerciaux ...	Préparer votre négociation pour arriver en confiance en ayant limité les imprévus Savoir écouter pour comprendre votre interlocuteur et savoir initier un rapprochement utile dans les moments cruciaux de la négociation Définir vos priorités et les points de négociation possibles Définissez une zone d'accord possible	1	Inter / Intra - tarifs sur demande

Formations intra-entreprises sur demande et complètement personnalisables	Professionnels de la relation clients, nous sommes en mesure d'intervenir sur un large panel de services en lien avec toutes vos activités ventes, pré et post-ventes. Ventes directes ou indirectes, B to B ou B to C, ventes sédentaires ou itinérantes, constatez-nous, nous construirons ensemble un véritable parcours de transfert de compétences		Sur demande	Intra
EFFICACITE MANAGERIALE				
Les fondamentaux du management	Managers de proximité, managers opérationnels, chef d'unité, chef des ventes, chef de secteurs ... Managers juniors pour une prise poste et managers confirmés pour des rappels sur les fondamentaux du management	Comprendre sa fonction de manager et son rôle au sein de son organisation Maîtriser son attitude de manager et adapter sa communication managériale Savoir jouer son rôle de manager à travers 3 x niveaux : informationnel, interpersonnel et décisionnel	2 à 3	Intra - tarifs sur demande
La fondamentaux de la communication managériale	Managers de proximité, managers opérationnels, chef d'unité, chef des ventes, chef de secteurs ... Managers juniors pour une prise poste et managers confirmés pour des rappels sur les fondamentaux du management	Savoir écouter pour mieux comprendre ses collaborateurs et collaboratrices Favoriser une communication managériale individualisée centrée à la fois sur les individus et les objectifs	1	Intra - tarifs sur demande
Les situations de communication managériales	Managers de proximité, managers opérationnels, chef d'unité, chef des ventes, chef de secteurs ... Managers juniors pour une prise poste et managers confirmés pour des rappels sur les fondamentaux du management	Apporter des réponses pragmatiques et mettre en œuvre des outils pratiques afin de traiter efficacement les différentes situations de communications managériales auxquelles vos managers sont confrontés : l'entretien d'évaluation et l'entretien professionnel, la réunion, l'entretien de recadrage, la gestion des conflits, la conduite du changement	Sur demande	Intra - tarifs sur demande
L'animation des réseaux de distribution indirects	Animateurs des ventes, Channel Manager, Responsables des ventes indirectes pour un management efficace de vos r	Comprendre son rôle dans son organisation et auprès de ses partenaires revendeurs. Découvrir les fondamentaux du management transversal. Savoir partager et donner une vision à ses partenaires et suivre leurs développements. Mettre en place et utiliser des outils de pilotage des ventes indirectes	2 à 3	Intra - tarifs sur demande
Formations intra-entreprises sur demande et complètement personnalisables	Avec une expérience significative du management opérationnel nous sommes en mesure de construire avec vous un véritable parcours de transfert de compétences. Notre spécialité : le management des ventes directes et indirectes		Sur demande	Intra - tarifs sur demande
FORMATION ET ANIMATION				
Utiliser les outils TICE en formation présentielle	Formateurs expérimentés, indépendants ou salariés, souhaitant faire évoluer leurs méthodes et techniques pédagogiques	Maîtriser son environnement numérique Utiliser les outils TICE Utiliser un espace de travail numérique Développer le travail collaboratif en présentiel	1 à 2	Inter / Intra - tarifs sur demande

GESTION DE PROJET				
Les fondamentaux de la gestion de projet	Collaborateurs, collaboratrices et managers amenés à gérer un processus qui consiste, à partir d'une demande, à la transformer en réalisation concrète.	<p>Comprendre les fondamentaux, les types et les enjeux de la mise en place de projets</p> <p>Appréhender la gestion de projet et les différentes étapes à mettre en place pour le mener à bien :</p> <p>Conception, cadrage, planification, réalisation et suivi, évaluation et prise de recul</p> <p>Découvrir la notion de management de projet et le rôle du chef de projet</p>	2 à 3	Intra - tarifs sur demande

Conditions générales

Dans le cadre de formations intra, les frais logistiques (salle, catering ...) sont à la charge de l'entreprise bénéficiaire. Sur demande, des parcours de formations individuelles ou semi-individuelles (2 participants) peuvent-être mis en place. Se référer aux **Conditions Générales de Ventes du 1^{er} Janvier 2018** pour tout autre information liée aux conditions offertes par Consilium and Partners.

Contact

Consilium and Partners
 ZAC du Larry
 Bâtiment Ivomar
 298, allée du Larry
 74200 Marin
 info@consiliumandpartners.com
 0458100741

Engagement qualité

DIRECCTE *Auvergne-Rhône-Alpes*
 Direction Régionale des Entreprises, de la Concurrence,
 de la Consommation, du Travail et de l'Emploi

Déclaration enregistrée sous le n°84740326874 auprès du Préfet de la région Auvergne-Rhône-Alpes depuis le 20 Décembre 2016



Référençable depuis le 09 Janvier 2018



Certifié depuis le 02 Mars 2018