

	Pôle formation	Organisme 84740326874
	<b>PARCOURS DE FORMATIONS PERFORMANCE COMMERCIALE</b>	Version du 27 Décembre 2018

## Programmes

Domaines et formations	Publics	Objectifs	Durée en jours	Modalités et Tarifs
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	1 à 3 (avec approche social media incluse)	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
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	Intra - tarifs sur demande
Les fondamentaux du Social Selling	Entreprises actives en B2B Commercial, business developer, responsable grand comptes, chef des ventes, directeur commercial ...	Attirer les prospects vers soi au lieu d'aller les chercher Savoir utiliser LinkedIn pour détecter et qualifier vos leads Fidéliser et engager ses clients Faire de vos collaborateurs des ambassadeurs de votre marque Savoir-faire de la prospection digitale via LinkedIn	1 à 2	Intra - tarifs sur demande

La vente en réception	Les professionnels de la vente en réception sédentaire : vendeur, conseiller clientèle, conseiller de vente, vendeur conseil ...	S'approprier une vraie logique de vente Conclure ses ventes en réception Intégrer les outils d'aide à la vente indispensable à la conclusion d'une vente en réception	1 à 2	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, contactez-nous, nous construirons ensemble un véritable parcours de transfert de compétences		Sur demande	Intra

### 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- 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



Référencable depuis le 09 Janvier 2018



Certifié depuis le 02 Mars 2018