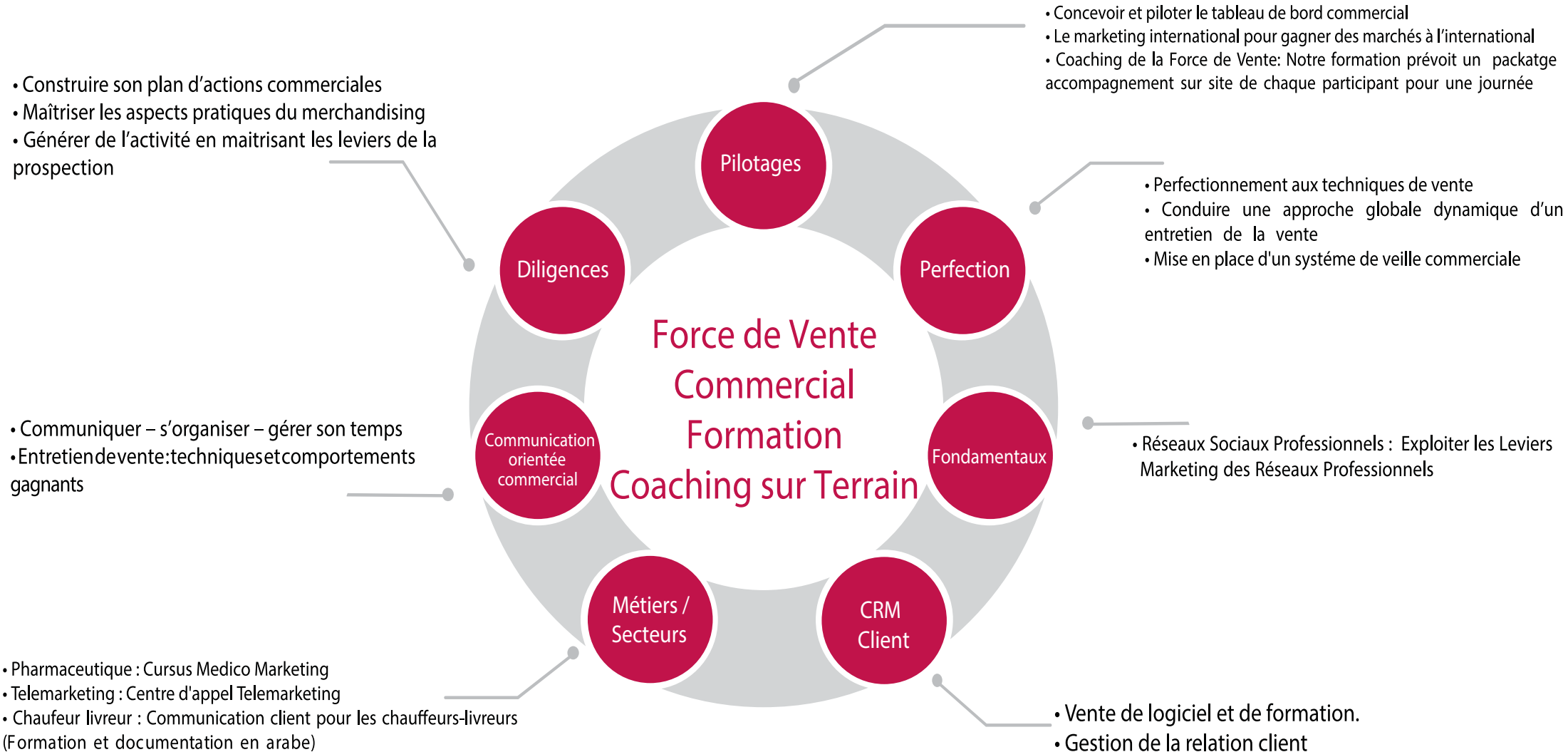


Force de  
Vente - Commercial  
& CRM



## Parmi nos formations 2020



## 13. Vente et commercial

### 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.

Durée	Dates	Prix
2 Jours	2 <sup>ème</sup> semaine Avril	890 <sup>DT</sup>
	3 <sup>ème</sup> semaine Septembre	

### 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.

Durée	Dates	Prix
2 Jours	1 <sup>ère</sup> semaine Mars	890 <sup>DT</sup>

### 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.

Durée	Dates	Prix
2 Jours	2 <sup>ème</sup> semaine Mars	890 <sup>DT</sup>

### 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.

Durée	Dates	Prix
3 Jours	1 <sup>ère</sup> semaine Février	890 <sup>DT</sup>
	1 <sup>ère</sup> semaine JUIN	



### Les Etudes de Marché en Marketing : Méthodologie Pratique et Analyse des données sur le 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.

Durée	Dates	Prix
3 Jours	1 <sup>ère</sup> semaine Avril	1200 <sup>DT</sup>

### 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.  
Débriefer 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.

Durée	Dates	Prix
2 Jours	1 <sup>ère</sup> semaine Août	890 <sup>DT</sup>

### Tableau de bord commercial

• Objectifs

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

Durée	Dates	Prix
2 Jours	1 <sup>ère</sup> semaine Février	890 <sup>DT</sup>
	1 <sup>ère</sup> semaine Septembre	

### 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.

Durée	Dates	Prix
2 Jours	1 <sup>ère</sup> semaine Mars	890 <sup>DT</sup>
	2 <sup>ème</sup> semaine Octobre	

Concevoir des actions de formation efficaces et motivantes