

Les 25 fondamentaux de l'action commerciale

Cet outil a été élaboré en fonction de la récurrence des thèmes abordés par les Dirigeants d'entreprise, les DRH et Directeurs commerciaux pour initier ces formations au management commercial et au marketing-vente.



Vous désirez lancer des formations pour dynamiser vos ventes : Quelles sont vos 3 priorités ?

- Marketing Stratégique : analyser son marché et se positionner
- Marketing opérationnel : bâtir son offensive commerciale
- Marketing industriel : positionner l'offre du produit industriel
- La synergie marketing/vente
- La prise de rendez-vous
- Prospection et efficacité commerciale
- Bâtir sa stratégie commerciale
- Leadership et positionnement du commercial chez le client
- Savoir bâtir des argumentations commerciales efficaces
- Négociation commerciale en face-à-face
- Renforcer son traitement des objections
- Défendre son prix
- Développement personnel de vos commerciaux
- Comptes-clés et gestion des grands comptes
- Management de l'équipe commerciale
- Coaching du manager commercial
- Piloter la performance des commerciaux : indicateurs et tableaux de bord
- Business plan et plan d'action commerciale
- L'assistante commerciale performante
- Le commercial par téléphone, en réception d'appels
- Vente et prospection par téléphone
- Gérer les réclamations par téléphone
- Les relances d'impayés par téléphone
- Négocier dans un univers international
- Vendre à l'étranger : la négociation transculturelle

PUBLIC

➤ Dirigeants d'entreprise PME/PMI, Membres du comité de direction

➤ Directeurs marketing et commercial, Responsables commercial, Commerciaux, Équipes de vente



Nos consultants experts

Spécialistes en management commercial, vente et marketing

Bernard BASTIDE : Responsable des ventes, chef de publicité, directeur de publication, consultant spécialisé dans l'accompagnement des plans d'actions commerciaux.

Elodie DERVILLE : Responsable commerciale, Directrice d'agence, spécialiste des actions commerciales et de la performance des équipes de vente.

Isabelle TERRA : Directrice des ventes, responsable grands comptes, accompagne le développement des services d'administration des ventes.

Maryvonne BRIET : Formatrice spécialisée en accueil téléphonique et en télémarketing, elle maîtrise aussi les techniques commerciales et la gestion des réclamations clients.

Stéphane CORIDON : Paris IX Dauphine et Cambridge, spécialisé en Marketing stratégique, Stratégie commerciale, négociation, coaching, prise de parole en public et développement personnel.

Erick NION : Responsable Commercial et Directeur Marketing, il forme aujourd'hui les commerciaux et les managers en utilisant la dimension client comme élément fédérateur du changement.

Laurent MENEUT : Dirigeant et créateur du cabinet EFCOM, spécialiste des diagnostics d'organisation commerciale, du marketing stratégique et opérationnel en B to B.

Olivier NOIREL : Consultant spécialiste du management des hommes et des équipes, du management commercial et stratégique, coaching et développement personnel, Professeur à l'ESSEC.

Yvan LÉMAIRE : Conférencier en Master II « coaching-développement personnel en entreprise » à Paris II, il intervient depuis plus de six ans auprès d'entreprises en management et communication

Serge GAICHIES : Diplômé de l'Institut Français de Gestion, il développe par son approche originale, la motivation et l'envie de performance auprès des apprenants.

Christian PEYRIC : Formateur spécialiste du développement personnel, il accompagne les équipes commerciales pour optimiser leur impact en entretien de vente.

Vos contacts

Alain BALAVOINE et Sébastien CAPLIEZ

Responsables du pôle Management-RH-Achats-Vente
a.balavoine@proméo-formation.fr
 Tél. : 03 44 63 81 70
s.capliez@proméo-formation.fr
 Tél. : 03 44 06 15 12

LES + PROMÉO

- > Une expertise reconnue dans tous les champs du commercial, allant du management d'équipe à la négociation, la performance de la vente et du marketing
- > Une capacité avérée à intervenir sur tout type de public, du Comité de direction, aux commerciaux terrain et sédentaires en garantissant une homogénéité des pratiques pour l'entreprise cliente
- > Une capacité pointue d'analyse des besoins et axes d'améliorations dans l'organisation et l'efficacité commerciale afin d'apporter une réponse sur mesure à chaque client
- > Une stratégie d'accompagnement aval et amont du client pour lui garantir un retour sur investissement de son budget formation



Nos dernières références

- AVENANCE
- A NOVO
- ARCELORMITTAL
- AUCHAN
- CAISSE D'ÉPARGNE
- CCMO
- CRÉDIT AGRICOLE
- DARTY
- GROUPAMA
- HOWDEN
- JPG
- LECLERC
- ORANGE
- PROFILAFROID
- SANOFI
- SAVERGLASS
- SNCF
- SOCIÉTÉ GÉNÉRALE
- TOTAL
- VÉOLIA
- VINCI



Tarif de la prestation

- Analyse approfondie spécifique à chaque entreprise
- Supports pédagogiques compris
- Debriefing post-formation offert

2 jours/3 thèmes

3 000 € HT/groupe

- 1 jour supplémentaire (1thème) : 1 400 € HT/groupe

www.proméo-formation.fr

BEAUVAIS

240, Avenue Marcel Dassault
 BP 50204
 60002 BEAUVAIS CEDEX
 Tél. : 03 44 06 15 20

COMPIÈGNE

87, Avenue de la Mare Gessart
 ZAC du bois de plaisance
 60280 VENETTE
 Tél. : 03 44 20 70 10

SENLIS

1, avenue Eugène Gazeau
 60300 SENLIS
 Tél. : 03 44 63 81 63

PROMÉO
 FORMATION

AFPI
 OISE