

OPTIMISER SA PERFORMANCE COMMERCIALE

FORMATION QUALIFIANTE - 100% EN LIGNE

BOOSTEZ VOS PERFORMANCES COMMERCIALES

Cette formation vise à intégrer les méthodes et techniques pour structurer sa démarche commerciale et à mettre en place une stratégie de conquête et de fidélisation pour booster ses performances.



PUBLIC

- **Commerciaux** souhaitant acquérir des méthodes de vente nouvelles et efficaces



PREREQUIS

- Matériel informatique et accès outils de visio-conférence nécessaires pour ce module



DURÉE & RYTHME

- **12 heures** - Formation déclinable en intra et en présentiel sur demande



LIEU DE FORMATION

- **100% en distanciel**
- Pour connaître la date de la prochaine session contactez-nous



VOS INTERVENANTS

- **Consultants-Formateurs MBS** experts dans le conseil et le développement commercial
- **Enseignants-Chercheurs MBS en sciences de gestion** en marketing, management de la relation client et de la performance commerciale



MODALITÉS D'ADMISSION

- Dossier d'inscription
- Minimum de 6 participants requis pour ouverture du programme. Maximum 8.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUE & D'ÉVALUATION

- Classes virtuelles et travaux dynamiques
- Partage d'expérience et échanges de pratiques
- Questionnaire au démarrage et en fin de parcours afin d'évaluer la progression des apprenants, évaluation des acquis pendant la formation

TARIF

- 960 € TTC*
- Financement OPCO, FNE renforcé, et dispositifs de financement de la formation professionnelle.
- Déclinable en intra entreprise et en présentiel sur demande

* Organisme non-assujéti à la TVA

UN PARCOURS COMPATIBLE

AVEC UNE ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE À TEMPS PLEIN

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À L'ISSUE DU PARCOURS, LE PARTICIPANT SERA CAPABLE DE :

CONSTRUIRE DES STRATÉGIES efficaces pour réussir dans sa démarche commerciale

FORMALISER SES MEILLEURES PRATIQUES pour transformer « ses prospects » en « clients rentables »

ABORDER LA QUESTION COMPLEXE DE L'ÉVALUATION DE LA PERFORMANCE EN ENTREPRISE

UN PARCOURS DE FORMATION EN 3 MODULES

PROGRAMMER SA RÉUSSITE COMMERCIALE DANS UN NOUVEAU MONDE EN 10 CONSEILS

- Structurer sa démarche commerciale
- Mettre en place une stratégie de conquête et de fidélisation

DÉVELOPPER VOTRE EFFICACITÉ COMMERCIALE POUR BOOSTER VOTRE PERFORMANCE

- Préparer l'avenir en adaptant ses pratiques à ses cibles
- Offrir une expérience client remarquable
- Intégrer les exigences de responsabilité et d'éthique dans la relation client

DÉVELOPPER ET FIDÉLISER SON PORTEFEUILLE CLIENTS

- Optimiser ses temps et ses activités
- Utiliser le e-selling (encapsulation vidéo, selling seriousplay...) et «networker» pour vendre

Renseignements
& inscription

04 67 10 26 08

BesoinDeFormation@montpellier-bs.com
montpellier-bs.com



ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR PRIVÉ
D'INTÉRÊT GÉNÉRAL
LOI DU 22.07.2013

