

La formation commerciale



Former vos équipes
pour vendre mieux,
plus vite et davantage

Vos **attentes**

Une équipe commerciale efficace qui :

- Gagne de nouveaux clients
- Prépare ses rendez-vous
- Analyse avec justesse les besoins des clients
- Mène à terme les affaires
- Gère rigoureusement son temps et ses priorités
- Assure un suivi clientèle performant

Notre **métier**

Former vos équipes commerciales et leur insuffler une nouvelle dynamique.

Pour cela, nous vous proposons la méthodologie suivante :

- Diagnostiquer avec vous la situation
- Valoriser les capacités et les qualités de chacun
- Faire que les techniques (re)deviennent des habitudes
- Donner aux commerciaux des outils d'auto-évaluation
- Donner au management des outils pratiques de mise en œuvre et de suivi
- Valoriser les actions par des résultats quantifiables

Notre offre de formation

Des formations adaptées à vos besoins

→ Une formation sur mesure

Ensemble, nous définissons vos besoins et les objectifs de notre mission afin de mettre en œuvre les conditions de sa réussite.

Nous engageons toutes nos compétences avec passion et fixons avec vous les résultats opérationnels attendus pour vous proposer une solution formation pertinente.

→ La priorité aux fondamentaux de la vente

Quelques exemples des modules proposés :

- La conquête de nouveaux clients
- L'entretien de vente
- Le traitement des objections
- Conclure une vente

→ Le financement

Vous cotisez comme toutes les entreprises auprès d'un fonds de formation (OPCA – Organisme Paritaire Collecteur Agréé) qui peut vous accorder une aide partielle ou totale pour financer la formation que vous avez choisie.

Nouvelle Page vous permet de bénéficier de cet avantage financier.

Une méthodologie concrète et efficace

→ Une formation réaliste

Nous mettons en place des modules personnalisés et adaptés à votre métier, aux contraintes de votre marché, à l'organisation de votre équipe.

Nous prenons le temps de comprendre vos réalités quotidiennes et nous relayons vos messages auprès de votre équipe.

→ La valorisation de votre équipe commerciale

Nous permettons à vos commerciaux de retrouver leurs talents naturels et nous valorisons les capacités et les qualités de chaque personnalité pour faire de votre équipe une équipe gagnante !

→ Des objectifs quantifiables et réalisables

Nous travaillons avec vos équipes sur le terrain pour mettre en pratique les méthodes acquises afin qu'elles deviennent des habitudes.

Les résultats seront mesurables et durables.