

Formation commerciale

intra et inter entreprise

Management commercial

Key Account Management

Fondamentaux de la vente	Techniques de vente	Vente Grands Comptes	Management commercial	Coaching	Communication & impact vente & marketing	Développement personnel
<ul style="list-style-type: none">• Prospection• Argumentation• Preuves• Négociation• Closing	<ul style="list-style-type: none">• Prise de RV• Vente téléphonique• Vente conseil• Vente de solutions• Vente de valeur• Du diagnostic au closing	<ul style="list-style-type: none">• Key Account Management• Vente solutions complexes• Soutenance face aux décideurs <p>Types de décideurs</p>	<ul style="list-style-type: none">• Accompagnement Opérationnel• Consulting force de vente• Gestion du temps• Team Building motivation	<ul style="list-style-type: none">• Direction générale• Direction vente• Direction de BU• Ingénieurs commerciaux• Délégués médicaux• Vendeurs	<ul style="list-style-type: none">• Impact en entretien face à face• Présentation impact -en public -avec PPoint• Messages marketing• Neuromarketing	<ul style="list-style-type: none">• Comportements et attitudes en vente• Emotions en vente• Comportements clients et vendeurs• Emotional selling• Charisme• Leadership

Expertise multi sectorielle

Informatique, Automobile, Technologies de pointe, Industrie, Pharma, Healthcare, Biotechnologies