



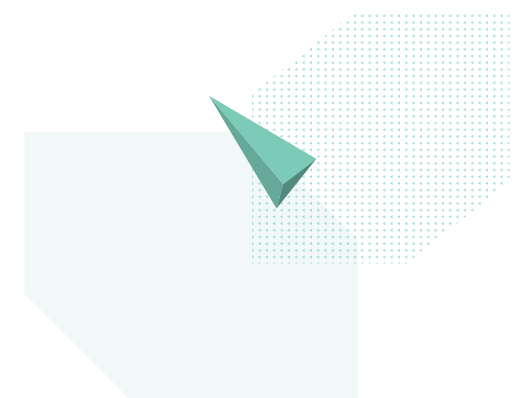
Développement des
**COMPÉTENCES
COMMERCIALES**



Mobiliser les talents et

LES COMPÉTENCES COMMERCIALES

de vos collaborateurs



01 VOS ENJEUX

—

L'optimisation de la performance commerciale est un enjeu stratégique pour les entreprises

Les publics commerciaux doivent maîtriser des compétences clés orientées vers la vente à valeur ajoutée

La compétence commerciale participe plus que jamais au développement de l'entreprise

La formation est un levier essentiel de l'efficacité professionnelle

02 NOTRE APPROCHE

—

1 **Proposer des modalités de formation variées et innovantes** pour les combiner en un mix pertinent et économique

2 **Concevoir des dispositifs sur mesure**, basés sur les meilleures pratiques internationales et ancrés dans la réalité du business du pays

3 **Ecouter et impliquer le management et les équipes** dans la construction des programmes

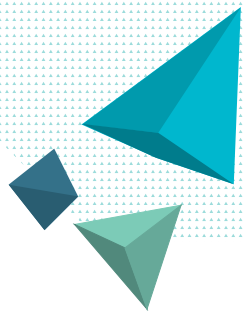
4 **Animer des parcours multimodaux** et accompagner l'évolution progressive des comportements et des compétences dans les domaines de la vente et de la relation client

5 **Utiliser une approche formateur/coach** en s'adaptant aux difficultés/freins de chaque individu

6 **Donner du sens à l'utilisation d'outils** afin qu'ils soient perçus en tant que moyens et non pas en tant que fins

7 **Accélérer les acquis** par des techniques d'animation basées sur la répétition et adaptées aux publics : mises en situation in vivo, exercices à enjeu, jeux de rôles, jeux pédagogiques, techniques théâtrales ou sportives, techniques du coaching...

8 **Transformer les acquis en progrès pérennes** et mesurer la mise en application des pratiques inculquées par l'implication de la chaîne managériale



Former et accompagner vos équipes

▲ LA PERFORMANCE ▲

COMMERCIALE ▲

03

NOS SOLUTIONS

THÈMES PÉDAGOGIQUES

Management commercial
Manager Coach
Leadership

Prospection
Techniques de vente
Vente de valeur
Key Account Manager
Négociation
Vente prescriptive
Animation de réseau
Vente et distribution à l'international
Commercial à distance
Vente au point de vente
Vente multicanal
Lobbying - Networking
Excellence commerciale
Techniques de vente pour non commerciaux

Comportement client
Efficacité relationnelle
Communication impactante
Marketing stratégique et opérationnel
Relation client en centre d'appels
Culture et Service client

MODALITÉS D'INTERVENTIONS

Conventions
Diagnostic de compétences
Formation présentielle
Formation distancielle : e-learning, Mooc
Training Center

Co-développement
Coaching : individuel, collectif, d'organisation, de direction
Mentoring
Team building / Incentive
Ateliers de créativité
Plateforme collaborative

Création d'Académies : Vente / Relation Client / Management

Formation de formateurs
Grands déploiements
Projets Internationaux

PUBLICS

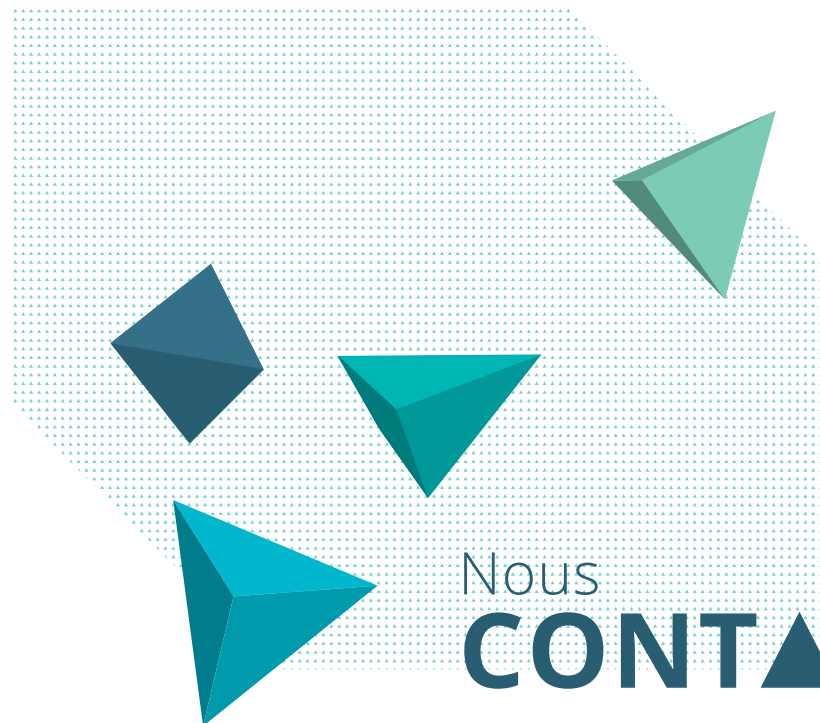
Dirigeants d'entreprises et de cabinets de conseil
Directeurs commerciaux et marketing
Directeurs internationaux

Managers commerciaux
Vendeurs grands comptes
Forces de ventes itinérantes et sédentaires
Télévendeurs
Vendeurs distributeurs
Partenaires commerciaux

Ingénieurs d'affaires
Directeurs de projets

Téléconseillers et Community managers
Techniciens avant-vente et après-vente





Nous
CONTACTER

JEAN LUC LE GALL
VP Sales & Business Development

55 rue d'Aguesseau - 92100 Boulogne Billancourt
Tél. : +33 1 80 41 00 15 / Cell. : +33 6 09 18 75 97
Email : jeanluc.legall@invalio.com

www.invalio.com