



## Management et Coaching des équipes commerciales

Organisme de formation : QWANTIQ

Public : Commerciaux

Durée : 2 jours

**Objectif pédagogique : Transmettre aux managers les méthodes permettant de faire progresser un commercial en situation de vente**

Contexte ciblé : Vous constatez que les compétences en vente de vos commerciaux ne sont pas optimales et vous souhaitez les faire progresser. Peut-être même ont-ils suivi une formation aux techniques de vente, voire au Value-Selling. Pourtant, ils peinent encore à mettre en application les méthodes qu'ils ont pourtant appréciées pendant la formation.

Cette formation vous permettra de comprendre comment évaluer de manière très pragmatique leurs forces et faiblesses en vente (face-à-face, téléphone), de définir des zones d'amélioration, et de les aider à progresser en les formant sur le terrain ou en salle. De plus, vous bénéficierez d'un outil permettant de suivre les progrès de vos commerciaux.

### Les différents thèmes

- Savoir analyser la performance en face-à-face d'un vendeur et fixer des objectifs d'amélioration
- Le processus pédagogique pour faire progresser un vendeur
- Comment réussir une visite conjointe de prise de conscience
- Comment réussir un apport de connaissances sur une technique de vente (ou rappel)
- Comment entraîner ses commerciaux sur le terrain et en salle
- Comment aider ses commerciaux à appliquer les techniques de vente aux différentes situations Business (lancement produit, campagne de prospection, etc.)
- Comment construire une mini formation
- Comment animer une mini formation

### Approche pédagogique :

Successions de cas concrets, apport de connaissance, mise en situation.

**Lieu de la formation** : Bureaux du CIFL – 2ème étage de la Tour des Associations  
28, rue Saint Dominique - 75007 Paris (Métro / RER C / Parking : Invalides) - Tél 01 44 18 98 62

**Coût de la formation** : 650 € HT / pers. - salle, équipement et déjeuners des participants pris en charge par le CIFL

Convention de formation entre le formateur et l'entreprise - prise en charge possible par votre OPCA.

Possibilité de prise en charge par le CIFL sous conditions - *vous renseigner*