

Itinéraire
Consulting

*Transformez vos
Talents en Performances !*



www.itineraire-consulting.com

Catalogue des formations en vente et négociation



Siège Social

37 + 39, Avenue Ledru Rollin • 75012 Paris
SIRET : 850 098 773 00011 - Code APE : 7022 Z

Edito :

NOTRE CONVICTION : la performance des équipes commerciales nécessite une vision d'ensemble et une véritable stratégie globale !

Trop d'entreprises abordent le développement des compétences commerciales comme un process isolé du terrain et sans qu'un dispositif de suivi, de pilotage et de coaching ne soit planifié.

Or le point critique d'une formation commerciale est le retour sur le terrain : assurer la mise en œuvre des engagements individuels, éviter que sous la pression du chiffre et des clients, « *le naturel ne revienne au galop* ». Pour cela 4 axes prioritaires d'actions :

- Lors de l'intégration** : les commerciaux doivent passer par un training d'intégration structuré autour des techniques de ventes et de prospection, des attitudes justes, de l'argumentation, des bonnes pratiques,
- Lors de la montée en compétence** : maintenir un niveau de motivation élevé pour que le vendeur donne le meilleur de lui-même,
- Pour les vendeurs expérimentés et seniors** : accentuer les échanges et les partages d'expériences pour définir les bonnes pratiques,
- L'accompagnement opérationnel** : doit constituer une action de fond : une journée d'accompagnement terrain chaque mois pour faire vivre la dynamique de progression de chaque commercial.

Ainsi structurée cette approche est cohérente et génératrice de nouveaux contrats car vos enjeux sont essentiels : accroissement du chiffre d'affaires, de la marge, meilleure rentabilité et productivité, satisfaction des clients, baisse du turnover, consolidation de l'image de marque, adéquation aux valeurs de votre entreprise.

Construisons ensemble votre itinéraire vers la performance !



Itinéraires en FORMATION-ACTION : La Performance Commerciale

LES COMPETENCES ET LES ACTES CLEFS DU COMMERCIAL : Faire la différence par la maîtrise des fondamentaux de l'acte de vente !

La performance naît avant tout de la confiance. Dans un métier où l'image et les comportements renvoyés par les acteurs commerciaux conditionnent fortement la décision finale du client, les fondamentaux de la vente constituent à la fois le socle de la confiance et de la performance des équipes de vente.

> Niveau 1

Débuter dans la vente :

- S'approprier les fondamentaux de la vente B2C
- S'approprier les fondamentaux de la vente B2B

Adapter les techniques de vente à la personnalité de l'interlocuteur :

- Maîtriser le cycle de vente
- Opérer une découverte précise des besoins, des enjeux et de la personnalité du décideur
- Choisir les arguments adaptés à l'interlocuteur
- Traiter les objections
- Optimiser votre conclusion

Piloter en stratégie son activité commerciale :

- Fidéliser un portefeuille clients avec la vente supplétive
- Traiter les clients difficiles
- Être un commercial à valeur ajoutée
- Déjouer les pièges des acheteurs professionnels

Faire du téléphone un allié :

- S'entraîner à la prospection téléphonique
- S'entraîner à la télévente
- Gérer les appels difficiles



Itinéraires en FORMATION-ACTION : La Performance Commerciale

L'APPROCHE GRANDS COMPTES : Concevoir et mettre en œuvre une stratégie gagnante pour les grands comptes !

Gagner de nouveaux clients à fort potentiel dans un contexte où les enjeux de l'entreprise sont très élevés et réussir à intégrer « intelligemment » la stratégie de l'entreprise et de ses interlocuteurs.

> Niveau 2

Vendre aux grands comptes

- Piloter le cycle de vente des grands comptes
- Intégrer les facteurs de succès dans la vente grands comptes
- Adapter son niveau de communication à l'enjeu et à la personnalité du décideur

Négociier en B2B

- Se préparer à la négociation : la méthode « Full Impact »
- Maîtriser les clefs de la réussite d'une négociation complexe
- Traiter et gagner un appel d'offres
- Développer son portefeuille grands comptes



Itinéraires en Référence

Nos clients sont différents par la diversité de leur métier et ils constituent à la fois la source et la confirmation de notre savoir-faire. Depuis 1996 nous avons ainsi collaboré au développement des organisations et des hommes au sein des secteurs d'activités suivants :

 Banques et assurances
 Constructeurs automobiles
 Equipementiers
 Production de ciment
 Métallurgie
 Menuiserie métallique
 Industrie agro-alimentaire
 Laboratoires pharmaceutiques

 Cosmétologie végétale
 Maison de Champagne
 Transport routier
 Grande distribution & hard discount
 Prêt-à-porter, Haute couture
 Jeux de grattage, tirage et paris sportifs
 Travail temporaire
 Cabinet de recrutement

 Organismes de formation
 Cabinet de design industriel
 Structures d'insertion sociale
 Presse quotidienne régionale
 Bâtiment et travaux publics
 Solutions d'affranchissement
 Téléphonie mobile
 Généalogie successorale

Nos résultats permettent d'inscrire nos partenariats dans la durée. Ces relations professionnelles de qualité favorisent la connaissance approfondie des entreprises et l'apport des conseils les plus adaptés à leurs besoins et à leur culture.

Contactez-nous et échangeons sur vos projets !

Paris : Philippe MATHEZ : Tél : 06 62 20 64 86 - E-mail pmathez@itinaire-consulting.com

Châlons-en-Champagne : Philippe BUDISCAK : Tél : 06 6220 64 86 - E-mail : pbudiscak@itinaire-consulting.com

