

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL pour COMMERCIAL TERRAIN

AUCUNE THEORIE - RIEN QUE DE LA PRATIQUE ... AUCUNE THEORIE - RIEN QUE DE LA PRATIQUE ... AUCUNE THEORIE - RIEN QUE DE LA PRATIQUE

Public concerné

Commerciaux terrain non satisfaits de leur performance

Objectifs

- ➔ Analyser en direct les difficultés du commercial
 - Attitude
 - Écoute ou manque d'écoute
 - Confiance en soi
 - Capacité à conclure
 - Etc ...
- ➔ Lui faire prendre conscience de ses faiblesses et proposer les mesures correctives
- ➔ Mettre en pratique immédiatement les nouvelles consignes
- ➔ Provoquer tous les électrochocs nécessaires à un changement radical et fécond

Méthodologie

Accompagnement du commercial en clientèle .

Après chaque visite, debriefing et consignes correctives pour la visite suivante.

Tarifs: Nous consulter

Cette formation peut être prise en compte dans le cadre de votre plan de formation ou du DIF

PROPULSION

ENR N° 25 50 00836 50
AUPRÈS DU PRÉFET DE LA RÉGION
BASSE NORMANDIE

1 rue de Strasbourg
50100 Cherbourg

Téléphone : 02 33 88 01 56
competences@propulsion3000.com

VOS ACCOMPAGNATEURS PROFESSIONNELS :

Leur pratique du terrain et leurs capacités à faire s'épanouir les compétences des commerciaux qu'on leur confie sont surprenantes.

En région parisienne

Patrick a plus de 20 ans d'expérience dans l'animation d'équipes de vente dans des secteurs variés : bureautique, publicité, assurances, produits industriels.

patrick.jonveaux@propulsion3000.com



En Normandie

Christèle accompagne des commerciaux sur le terrain depuis de nombreuses années, principalement dans le domaine des services.

christele.baral@propulsion3000.com



Durée:

Préparation

1/2 journée

+

Accompagnement sur le terrain

2 journées

Pourquoi un accompagnement sur le terrain

Votre commercial ne donne pas les résultats que vous attendez de lui. Ses ventes piétinent.

- Quelque chose ne va pas ... mais quoi ?
- Un déclic ne se fait pas lequel ?
- Il souffre autant que vous de cette situation .

Plutôt que de lui ressasser les techniques de vente milles fois entendues, le temps est venu de l'accompagner sur le terrain pour l'aider à décrypter les erreurs de comportements qui lui sont néfastes et l'amener à mettre en place des attitudes plus fécondes, l'aider à ôter le grain de sable qui l'empêche de conclure ses ventes.

Chaque commercial est unique , c'est pourquoi un accompagnement personnalisé donne de meilleurs résultats qu'une formation de groupe.

Propulsion
Compétences