

EFFICACITÉ COMMERCIALE

OPTIMISEZ VOTRE EFFICACITÉ COMMERCIALE !

Partenaire de votre performance commerciale, Vecteur Plus vous accompagne également dans l'acquisition et le développement de compétences stratégiques.



FORMATION TELEPHONE / PRISE DE RDV

Objectif : prendre des rendez-vous à partir de projets identifiés (publics amont ou privés).

Moyens : création d'argumentaires téléphoniques spécifiques à votre activité : requalification de l'information, validation du projet / besoin client, technique de prise de rendez-vous, traitement des objections et suivi dans le temps.

Public : assistante commerciale, commercial, chargé d'affaires...



FORMATION TECHNIQUES DE VENTE / NEGOCIATION

Objectif : optimiser ses entretiens de vente en prospection et améliorer ses ratios de vente.

Moyens : maîtrise des différentes étapes de l'entretien, identification de l'environnement et des besoins du client, présentation commerciale de son offre produits, argumentation, traitement des objections, défense du prix, négociation et conclusion de la vente. Valorisation des qualités personnelles pour réussir, organisation commerciale et gestion du temps.

Public : technico-commercial, chargé d'affaires, chef de projets, directeur d'agence...

Jours : 2 jours en salle et 1 journée accompagnement terrain.



FORMATION PRESCRIPTION

Objectif : développer l'efficacité de vos contacts avec les maîtres d'ouvrages et maîtres d'œuvres, réussir ses démarches de prescription.

Moyens : enseignement de savoir-faire et de méthodes immédiatement opérationnelles pour mobiliser sa force de vente sur les enjeux de la prescription, conditions clés du succès de la démarche.

Public : responsable prescription, technico-commercial, chargé d'affaires, chef de projets, directeur d'agence...

Jours : 2 jours en salle et 1 journée terrain.

Vos formateurs : Hervé Chevallier, Françoise Grondin, Yann Slodczyk

Vecteur Plus, est organisme de formation enregistré sous le numéro 52440568444 : prise en charge du budget sur les fonds formation ; équipes de formateurs expérimentés ; salles de formation à Nantes, Paris, Lyon, Bordeaux.



Leader français de la veille commerciale, Vecteur Plus, filiale du Groupe Moniteur, fournit à ses 6 500 clients une information commerciale qualifiée leur permettant de développer et conquérir de nouveaux marchés.

5 millions d'informations traitées tous les ans - 350 collaborateurs - 15 années d'archives commerciales

En savoir plus sur le Groupe Vecteur Plus :

www.vecteurplus.com
0 811 56 12 34

Vecteur Plus
1 rue Galilée - 44 341 BOUGUENAIS
Tél. 0 811 56 12 34 / Fax : 02 51 11 26 27
www.vecteurplus.com

GROUPE MONITEUR HOLDING