



Vos effectifs manquent leurs cibles ? Formez-les !

Les clients, les produits, les schémas évoluent aujourd'hui à grande vitesse.

Pour être efficace et doper ses ventes, l'homme doit lui aussi **apprendre** et **s'adapter** !

Donner envie d'acheter, motiver, savoir booster efficacement ses équipes : tout un programme dont aucune entreprise ne peut faire l'impasse !

Question :

Lorsque vous êtes en position "d'acheteur" : À produit égal, lorsqu'un vendeur fait la différence, percute, comprend et maîtrise, à qui donnez-vous la préférence ?

Un commercial percutant et qui maîtrise les techniques de vente fait bien souvent la différence lorsqu'il s'agit d'emporter un marché.

Pour améliorer l'efficacité commerciale des femmes et des hommes de votre société, Affaires & Missions réalise des formations commerciales personnalisées.

Les contextes les plus fréquents sont notamment :

- Formation aux techniques de vente,
- Capacité à défendre le prix,
- Formation aux chronologies de la vente,
- Techniques de questionnement et recherche des besoins,
- Argumentaires et argumentations,
- Formation à la prise de Rdv et scripts de téléactions,
- Formation et accompagnement opérationnels sur le terrain,
- Gestion de la relation client,
- Animation et management d'équipes commerciales,
- Management grands-comptes,
- Animation des réseaux de distribution,
- Utilisation des réseaux sociaux pour faire du business.



En annexe aux formations commerciales, Affaires & Missions réalise également **l'évaluation** des populations commerciales. La grille de mesure de l'efficacité commerciale comporte près de **150 items**, dont l'ensemble des processus de vente.

Pour améliorer la performance de vos équipes : Scannez ce code 2D avec votre mobile

