

***J D*-Consultants**

Conseil et Formation

90, chemin de la Calabro
83160 La Valette du Var



Marketing et Action Commerciale

Management Opérationnel

Développement Personnel

Contact :

www.jd-consultants.net

contact@jd-consultants.net

📞 04 94 75 05 01

TELEPHONER POUR MIEUX VENDRE

- ☐ Professionnaliser vos démarches en émission comme en réception d'appels.
- ☐ Nouer, grâce à des techniques d'expression orale, des contacts efficaces.
- ☐ Rendre nos clients acheteurs.

ACCUEILLIR ET CREER LA CONFIANCE

- ☐ Vous faire prendre conscience de l'importance de vos comportements sur l'image de l'Entreprise et la fidélisation de la clientèle.
- ☐ Vous aider à développer des réflexes d'accueil lors de vos contacts avec la clientèle
- ☐ Vous permettre de prendre en charge les situations diverses et de développer la notion de service.

VENDRE AUX CLIENTS DIFFICILES

- ☐ Mener son entretien de vente ancré sur la rentabilité de l'Entreprise et l'exigence du Client.
- ☐ Contrecarrer les objections, influencer ses interlocuteurs et traiter la remise en cause du prix de vente.
- ☐ Donner envie au client de travailler avec nous.

NEGOCIER ET DEFENDRE SES MARGES

- ☐ Mesurer avec précision les conséquences d'une remise.
- ☐ Inverser les rapports de force et déjouer les pièges de l'acheteur.
- ☐ S'affirmer face au client pour conclure aux meilleures conditions.

PILOTER SON EQUIPE

- ☐ Se comporter en leader ↑ donner à chacun envie de se surpasser.
- ☐ Devenir un gestionnaire ↑ analyser les écarts, prendre des mesures.
- ☐ Etre un stratège ↑ se fixer des principes d'actions, avoir une vision et la faire partager.

EVALUER SES COLLABORATEURS

- ☐ Acquérir une méthode pour mener un entretien dans le cadre d'une responsabilité managériale.
- ☐ Positionner l'évaluation dans le contexte d'évolution de l'entreprise et des capacités humaines.
- ☐ Situer et mesurer les résultats de chacun à partir de faits observables et bâtir ensemble des projections.

COACHER SES COMMERCIAUX

- ☐ Repérer les points de progrès et les décalages par rapport à une performance optimale.
- ☐ Sélectionner et mettre en place l'action de coaching la plus efficace.
- ☐ Diffuser l'esprit d'équipe et donner à tous l'envie d'agir.

MANAGER DANS LA COMPLEXITE

- ☐ Situer les différents niveaux de complexité auxquels se trouve confronté un manager et les affronter au travers d'une systémique du management.
- ☐ Adapter son management aux défis posés par les situations et gérer les crises.
- ☐ Favoriser les innovations et préparer l'avenir.

MAÎTRISER LA RELATION PROFESSIONNELLE

- ☐ Découvrir les techniques d'approche et de communication favorisant le dialogue.
- ☐ Apprendre à observer le schéma de fonctionnement de son interlocuteur et à en comprendre les significations.
- ☐ Rendre plus efficace l'échange par l'adaptabilité et la capacité à mettre l'autre à l'aise.

CONDUIRE ET ANIMER DES REUNIONS

- ☐ Décider d'une réunion, la bâtir et établir son objectif.
- ☐ Développer l'efficacité et la rendre productive.
- ☐ S'entraîner à la conduite et à l'animation à l'aide d'outils et techniques favorisant le relationnel.

GERER SON TEMPS DE TRAVAIL

- ☐ A partir de son poste de travail, avoir une vision claire et précise de sa fonction.
- ☐ Définir et utiliser des techniques d'organisation simples et efficaces à l'amélioration de son activité.
- ☐ Développer une plus grande productivité/rentabilité en parallèle à son propre épanouissement.

ANALYSER ET RESOUDRE LES PROBLEMES

- ☐ Découvrir une méthode, par étapes, d'analyse et de conduite d'actions concrètes.
- ☐ Définir des critères de choix et proposer des solutions les mieux adaptées.
- ☐ Réussir à travailler en dynamique de groupe et engager sa responsabilité.