



Grâce à la formation, renforcez vos compétences et mettez en place la meilleure stratégie commerciale



VOTRE FORMATEUR RESTE À VOTRE ÉCOUTE

Michel SILVA, Créateur du Cabinet et Consultant Formateur indépendant certifié expert par l'ICPF & PSI

Organisme de formation professionnelle continue spécialisé
Organisme accompagnateur à la certification ICPF & PSI

INSTITUT DE CERTIFICATION DES PROFESSIONNELS DE LA FORMATION
ET DE LA PRESTATION DE SERVICES INTELLECTUEL

PUBLIC CONCERNÉ

Chargés d'affaires, ingénieurs ou technico-commerciaux, téléconseillers, commerçants, artisans, chefs des ventes, VRP, créateurs ou chefs d'entreprises, vendeurs, chargés de clientèle, assistantes commerciales... et toutes les personnes en contact avec la clientèle.

DATES ET DURÉES

1 à 5 journées à définir en fonction de la formation choisie et des priorités de chaque participant.

CONTACTEZ-NOUS VITE ET DECOUVREZ NOS SOLUTIONS, DIRECTEMENT OPERATIONNELLES SUR VOTRE LIEU DE TRAVAIL

CABINET SIL-COM

Centre d'affaires Ariane
240 rue de Cumène
54230 Neuves-Maisons

WWW.SILCOM.FR

Contact:

Mail: direction@silcom.fr
Tél: 03 83 68 83 44

Retrouvez-nous sur les réseaux



Organisme de formation professionnelle continue spécialisé et reconnu



LA MOTIVATION PAR LA FORMATION



LA FORMATION EN ACTION EST VOTRE MEILLEUR ATOUT STRATÉGIQUE POUR VALORISER VOTRE ENTREPRISE

ICPF

PENSEZ AU COMPTE PERSONNEL DE FORMATION
Obtenez la certification ICPF & PSI avec succès pour booster votre carrière et votre activité

Développez vos compétences

Pour améliorer vos résultats, vous adapter, vous perfectionner et ainsi pérenniser votre entreprise et vos emplois



Formation



Expertise



Accompagnement



Conseil



Stratégie

ICPF & PSI
Certification
EXPERT

www.silcom.fr

www.silcom.fr / ©TB Cabinet Silcom tout droit réservé

1 COMMENT OPTIMISER ET RÉUSSIR VOTRE PROSPECTION ?

OBJECTIF: IDENTIFIER LE PROFIL DU CLIENT ET BIEN UTILISER VOS OUTILS

- Maîtriser les techniques de prospection et leurs outils de marketing
- S'organiser efficacement et obtenir des rendez-vous ciblés chez les prospects
- Préparer efficacement votre premier entretien pour développer vos ventes

2 QUELLES SONT LES MEILLEURES TECHNIQUES DE VENTE ET COMMENT LES DÉVELOPPER ?

OBJECTIF: STRUCTURER ET OPTIMISER SON APPROCHE COMMERCIALE AVEC INTÉRÊT ET EMPATHIE

- Identifier le comportement de votre interlocuteur pour mieux négocier
- Maîtriser les différentes techniques de vente et savoir répondre aux objections pour mieux vendre

3 COMMENT BIEN PRÉPARER ET STRUCTURER VOTRE ARGUMENTAIRE ?

OBJECTIF: ADOPTER LE MEILLEUR DISCOURS POUR CONVAINCRE ET DÉCLENCHER UNE VENTE

- S'approprier les principes de l'argumentation pour convaincre et/ou vendre
- Découvrir ou se perfectionner face à votre interlocuteur ou à un auditoire

4 COMMENT VALORISER LA RELATION-CLIENT POUR MIEUX VENDRE ?

OBJECTIF: AMÉLIORER VOTRE COMPORTEMENT POUR MIEUX ÉCOUTER VOTRE CLIENT ET LE FIDÉLISER

- Améliorer son comportement et l'écoute du client pour véhiculer une image plus positive et professionnelle
- Communiquer efficacement pour établir la confiance et avoir un échange constructif au téléphone, ainsi qu'en face à face, en respectant les règles de l'art
- Gérer les situations difficiles dans la relation-client et réussir à fidéliser

5 COMMENT VENDRE ET/OU PROSPECTER EFFICACEMENT AU TÉLÉPHONE ?

OBJECTIF: AMÉLIORER VOTRE STRATÉGIE

- Renforcer son professionnalisme lors des appels sortants et gérer les objections
- Acquérir les meilleures techniques et pratiques au téléphone pour prospecter et/ou vendre immédiatement

6 QUELS SONT LES ATOUTS DE LA VENTE ADDITIONNELLE POUR VOTRE ACTIVITÉ ?

OBJECTIF: DÉVELOPPER DE NOUVELLES SOLUTIONS ET CONVAINCRE VOS CLIENTS POUR VENDRE PLUS

- Mettre en place les différentes stratégies pour développer son chiffre d'affaires.
- Construire les solutions qui permettent de vendre plus et mieux

7 COMMENT GÉRER ET MIEUX ANTICIPER DES SITUATIONS DIFFICILES DANS LE CADRE DE L'ACCUEIL TÉLÉPHONIQUE ?

OBJECTIF: ADOPTER LES BONS COMPORTEMENTS FACE À DES INTERLOCUTEURS RÉTICENTS OU SUR LA DÉFENSIVE

- Améliorer rapidement ses techniques d'accueil au téléphone ou en face à face
- Mieux connaître ses interlocuteurs et mettre en place les différentes stratégies d'accueil afin de mieux gérer les situations difficiles et conflictuelles. Cultiver votre orientation client

8 COMMENT MIEUX MANAGER POUR MOTIVER ET ORGANISER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE ?

OBJECTIF: IDENTIFIER LES LEVIERS DE MOTIVATION ET LES POINTS FORTS DE VOTRE FORCE COMMERCIALE

- Définir un mode de management en harmonie avec sa personnalité et son équipe
- Acquérir les techniques d'animation et savoir insuffler une motivation forte pour développer les résultats et renforcer la communication. Mise en place d'une politique de qualité

9 LA VENTE POUR LES NON-COMMERCIAUX EN BTOB & BTOC

OBJECTIF: SÉLECTIONNER LES MEILLEURES TECHNIQUES DE VENTE POUR MIEUX VALORISER VOTRE SAVOIR-FAIRE

- Intégrer les bases de la vente et de la négociation
- Gérer les situations difficiles dans la relation-client et fidéliser vos clients
- Découvrir et perfectionner vos attitudes dans la relation avec les clients en toute circonstance et valoriser votre savoir-faire et votre activité

10 ÉLABORER ET DÉVELOPPER VOTRE PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

OBJECTIF: OPTIMISER ET PERFORMER DANS VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE POUR MIEUX VENDRE

- Acquérir une méthodologie d'analyse du marché, des clients et de l'offre
- Identifier les indicateurs de vos tableaux de bord pour mesurer vos résultats
- Définir et piloter votre propre Plan d'Actions Commerciales (PAC)

11 COMMENT BIEN CONCLURE UNE VENTE ?

OBJECTIF: RÉUSSIR SA CONCLUSION ET FAIRE LA DIFFÉRENCE POUR MIEUX VENDRE

- Acquérir les meilleures techniques de vente et maîtriser les objections
- Conclure au bon moment et instaurer un climat de confiance pour concrétiser la vente

Des solutions personnalisées pour développer votre activité

12 FORMATIONS INTRA ENTREPRISE OU INTER ENTREPRISES

OBJECTIF: DÉVELOPPER ET RENFORCER VOS COMPÉTENCES POUR DYNAMISER VOTRE ACTIVITÉ

- Dans une démarche d'accompagnement personnalisé, nous élaborons des formations sur-mesure
- Nous analysons ensemble votre demande et établissons un diagnostic précis.
- Nous concevons un dispositif pédagogique pour vous garantir l'acquisition efficace des compétences

13 FORMATION RÉSEAUX SOCIAUX ET WEB 2.0

OBJECTIF: IDENTIFIER LES USAGES DU WEB ET VALORISER VOTRE ACTIVITÉ EN UTILISANT LES OUTILS DU WEB

- Développez efficacement les réseaux sociaux pour augmenter l'impact commercial de votre entreprise
- Travaillez votre e-réputation et optimiser les techniques de la veille concurrentielle

14 LA CERTIFICATION ICPF & PSI: FAITES RECONNAITRE LA QUALITÉ DE VOS PRESTATIONS

OBJECTIF: VOUS ÊTES PROFESSIONNEL DE LA FORMATION OU DU CONSEIL: FORMATEUR, CONSULTANT, COACH, CONSEILLER EN FORMATION, CHARGÉ D'AFFAIRES, CHEF DE PROJET, FAITES VALOIR VOTRE EXPERTISE ET VOTRE PROFESSIONNALISME

- Comprendre et intégrer les différentes normes de qualités et élaborer votre dossier
- Obtenir une certification reconnue pour mettre en valeur votre savoir-faire et votre activité.

15 FORMATION CONCEPTION D'UNE VIDÉO D'ENTREPRISE

OBJECTIF: AUGMENTER L'IMPACT COMMERCIAL DE VOTRE ACTIVITÉ ET GAGNER EN NOTORIÉTÉ

- Préparez et concevez votre message pour valoriser votre activité sur les réseaux sociaux
- Dynamisez la présentation de votre entreprise pour mettre en avant vos avantages concurrentiels et consolider la confiance de vos clients. Favorisez le référencement de votre site internet

16 L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL OBLIGATOIRE RÉALISÉ DANS LES RÈGLES DE L'ART

OBJECTIF: MIEUX ANTICIPER ET CIBLER LES COMPÉTENCES POUR SON ACTIVITÉ ET SON DÉVELOPPEMENT

- Vous trouverez l'essentiel des étapes à respecter et tous les supports nécessaires afin de faire de ces rencontres périodiques avec le salarié un outil de management, de dialogue et de progrès.

17 FORMATION CRM OU GESTION DE LA RELATION-CLIENT

OBJECTIF: FACILITER ET OPTIMISER LA GESTION DES DONNÉES ET LE SUIVI DE LA RELATION-CLIENT

- Mieux optimiser votre temps pour mieux gérer votre entreprise et bien organiser vos affaires
- Améliorer la gestion des prospects, clients pour optimiser le processus commercial