

EL257**PARCOURS PERFORMANCE**

NOUVEAU COURS

Explosez les résultats de votre équipe de ventes - formation en ligne

 Nouveau cours**DURÉE**
9 HEURES**PRIX RÉGULIER**
219 \$

Objectifs

Être à la tête d'une équipe commerciale performante ne doit rien au hasard. Les directeurs commerciaux les plus doués maîtrisent l'art de sélectionner, motiver et former une équipe talentueuse et efficace. Ils savent retenir leurs meilleurs éléments et célébrer et récompenser les réussites, mais aussi gérer les problèmes de performance quand ils arrivent. Ce programme est axé sur les méthodes éprouvées de Butch Bellah, auteur de divers ouvrages sur la force de vente, ayant à son actif plus de 25 ans d'expérience sur le terrain en tant que vendeur puis comme directeur commercial.

Clientèle visée

Responsables d'équipes de ventes.

Préalable

Aucun.

Contenu

Niveau 1 : Assumer les responsabilités d'un directeur commercial

- Assumer les responsabilités d'un directeur commercial
- Faites part de vos difficultés

Niveau 2 : Adapter l'encadrement au niveau de performance

- Votre expérience avec les super champions
- Avec qui passez-vous le plus de temps ?
- Adapter l'accompagnement aux différents niveaux de performance
- Poussez votre équipe à se dépasser

Niveau 3 : Assurer la formation continue

- Partagez votre expérience sur la formation
- Assurer la formation continue de votre force de vente

Niveau 4 : Gérer le pipeline des ventes

- Gérer le pipeline des ventes
- Partagez vos KPI avec vos collègues

Niveau 5 : Fixer des objectifs de vente motivants

- Fixer les objectifs de vente de l'équipe
- Concevoir un système de rémunération (optionnel)
- Brainstorming

Niveau 6 : Conduire des réunions commerciales efficaces

- Une histoire dramatique
- Conduire des réunions commerciales efficaces
- Brainstorming

Niveau 7 : Gérer les problèmes de performance

Langue d'abonnement

Abonnement version anglaise

Abonnement version française

Ce cours est aussi offert en [formation privée ou conférence](#).

- Gérer les problèmes de performance des commerciaux

Niveau 8 : Renforcer les relations entre services (optionnel)

- Renforcer les relations entre services
- Évoquez vos relations avec d'autres services

Niveau 9 : Recruter et intégrer des commerciaux (optionnel)

- Être exigeant au recrutement pour se simplifier la vie ensuite
- Partagez votre expérience
- Recruter vos futurs champions des ventes
- Réussir l'intégration des nouveaux commerciaux
- Partagez vos idées sur l'intégration

Niveau 10 : Préparer la relève (optionnel)

- Préparer la relève quand on est directeur commercial

440, boul. René-Lévesque Ouest, 5e étage, Montréal (Québec) H2Z 1V7

Téléphone: 514 380 0380 | sans frais: 514 380 0380 (Mt) / 418 681 0865 (Qc) / 1 877 380 8228

<http://www.technologia.com/fr/espace-e-learning/parcours-performance/ventes-et-service-a-la-clientele/explosez-les-resultats-de-votre-equipe-de-ventes-formation-en-ligne/>

Pour nous contacter: formation@technologia.ca

© 2020 Tous droits réservés. Groupe informatique Technologia inc.