



Objectifs du Séminaire: Équipe de ventes performante

V01S

Ce séminaire vous guidera dans l'art de créer et de gérer une équipe de vente performante, tout en maximisant les relations avec vos clients grâce à des stratégies innovantes et une communication efficace.

1ère Séance: Maîtriser les Bases de la Vente Performante

- Force de vente et fonctions organisationnelles
- Démarche intégrée pour la recherche et la fidélisation des clients cibles
- Analyse des marchés cibles et critères d'achat des clients
- Avantages concurrentiels et stratégies de mise en marché
- Acquisition d'aptitudes de vente performante

2e Séance: Stratégies Avancées pour la Vente et la Communication

- Techniques de vente performante
- Communication efficace vendeur-client
- Produits et services au service des vendeurs
- Plan de communication intégré
- Validation et diffusion des résultats

Travail Pratique:

Élaborer individuellement ou en groupe un programme complet pour créer et gérer une équipe de vente performante.

Discussions et Échanges

- **La vente et les relations internes:** Comment la vente se connecte aux autres fonctions de l'organisation.
- **Recherche et fidélisation des clients:** Stratégies pour attirer et conserver une clientèle ciblée.
- **Connaissance des marchés cibles et critères d'achat:** Comprendre les besoins de vos clients pour ajuster vos offres.
- **Avantages concurrentiels:** Maximiser votre position sur le marché.
- **Stratégies de communication et vente:** Outils et techniques pour optimiser les interactions vendeur-client.



Outils d'Apprentissage

- Le formateur vous présente les concepts clés à l'aide de technologies interactives pour maximiser votre apprentissage.
- Des vidéos explicatives et un questionnaire vous guideront dans votre développement professionnel, tout en vous fixant des objectifs précis.
- Pendant la formation, un questionnaire vous aidera à déterminer un plan d'action concret pour mettre en pratique ce que vous avez appris.
- Un questionnaire post-formation permettra d'évaluer votre satisfaction et votre maîtrise des nouveaux outils.

Résultats Attendus

- **Optimiser vos relations clients:** Mettre en place des pratiques de vente qui renforcent les liens avec vos clients.
- **Créer une équipe de vente performante:** Former une équipe capable de dépasser les objectifs fixés.
- **Acquérir des outils pratiques:** Simplifier et améliorer votre gestion quotidienne grâce à des stratégies et des outils efficaces.

Certification et Reconnaissance

- **Attestation:** Délivrée à l'issue de chaque atelier ou séminaire
- **Certification:** Pour un programme complet de 80 heures de formation

Réseautage Inc.: Une Expertise Reconnue

- Bénéficiez de subventions d'Emploi Québec pour nos séminaires, programmes sur mesure, tests de fonctionnement et services de coaching.
- Certificat d'agrément d'Emploi Québec: **0060705**
- Organisme formateur agréé par la **Commission des partenaires du marché du travail**, conformément à la Loi favorisant le développement des compétences.

