

# Optimiser sa performance et son efficacité commerciale

**Nouvelle formation**

La formation, levier de développement des compétences et de compétitivité des organisations

## Objectifs de la formation :

- ▶ Construire des stratégies efficaces pour réussir dans sa démarche commerciale
- ▶ Constituer ses meilleures pratiques pour transformer « ses prospects » en « clients rentables »
- ▶ Aborder la question complexe de l'évaluation de la performance en entreprise

### Module 1 :

Programmer sa réussite commerciale dans un nouveau monde en 10 conseils

- Structurer sa démarche commerciale
- Mettre en place une stratégie de conquête et de fidélisation

### Module 2 :

Développer votre efficacité commerciale pour booster votre performance

- Préparer l'avenir en adaptant ses pratiques à ses cibles
- Offrir une expérience client remarquable
- Intégrer les exigences de responsabilité et d'éthique dans la relation client

### Module 3 :

Des outils digitaux pour accompagner vos ventes

- Optimiser ses temps et ses activités,
- Utiliser le e-selling (encapsulation vidéo, selling serious play.) et networker pour vendre

## PUBLIC

■ Commerciaux souhaitant acquérir des méthodes de vente nouvelles et efficaces

## PRÉREQUIS

Aucun prérequis exigé

## DURÉE & RYTHME

12h

Formation **100% distancielle**  
(déclinable en intra et en **présentiel** sur demande)



## DATES & LIEU DE FORMATION

**Module 1 : 27 mai (4h)**

**Module 2 : 15 juin (4h)**

**Module 3 : 24 juin (4h)**

Formation 100% à distance

## RENSEIGNEMENTS & INSCRIPTION

[besoindeformation@montpellier-bs.com](mailto:besoindeformation@montpellier-bs.com)

Tel : 04 67 10 26 08

La formation, levier de développement des compétences et de compétitivité des organisations

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

#### Distanciel

Classe virtuelle et travaux dynamiques en sous-groupes

Partage d'expérience et échanges de pratiques

Constitution d'un plan d'actions personnalisé

### VOS INTERVENANTS

■ **Consultants-Formateurs MBS** experts dans le conseil et le développement d'entreprise

■ **Docteurs en sciences de gestion** spécialisés en management, stratégie, marketing ou finance

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire au démarrage et en fin de parcours afin d'évaluer la progression des apprenants

Qualité des formations  
MBS est enregistré au Datadock

### MODALITÉS D'ADMISSION

▶ Sur inscription

**NOMBRE DE PARTICIPANTS LIMITÉ A 8**

### TARIF

- ▶ 960€ net de taxe
- ▶ **Financement** : Financement de la formation, OPCO sur demande, FNE-rebond, FNE-renforcé

### Les + de la formation

100% à distance

Permet de :

- ▶ Prendre du recul sur son rôle de manager inclusif
- ▶ Incarner le positionnement RSE de son organisation



### POUR ALLER PLUS LOIN ET RENFORCER VOS COMPÉTENCES MANAGÉRIALES

- ▶ Parcours management et leadership
- ▶ **Parcours management inclusif et RSE**