

LA PERFORMANCE COMMERCIALE 3.0

Formation dédiée aux

- Équipes commerciales
- Indépendants
- Dirigeants de TPE/PME
- Start-up



Trouver plus
de client



Augmenter
votre CA



Améliorer
votre image



Fidéliser vos
collaborateurs

CRÉER VOTRE PÔLE COMMERCIAL EN 5 ÉTAPES !

- 1** Audit & Analyse
- 2** Support & Aide à la vente
- 3** Prospection automatisée
- 4** Génération de leads
- 5** Accompagnement & Formation closing leads

FORMATION

- Formation en négociation commerciale
- Formation à la négociation pour les entrepreneurs
- Formation en prospection téléphonique
- Formation en prospection automatisée

COACHING

- Coaching d'affaires
- Coaching managérial
- Coaching dirigeants
- Coaching et montée en compétences de vos commerciaux

Mon expertise à votre service

15 ans d'expérience dans des groupes internationaux

- Formation et management d'équipes commerciales
- Coaching et formation en techniques de vente
- Vente grands comptes, TPE, PME
- Spécialiste en vente consultative
- Développement commercial expert
- Conseil en stratégie digitale



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation

Organisation & Efficacité

Négociation commerciale

Growth haking/Prospection

Management

par Jamel BENAUIDHA
Consultant et Formateur expert



Formation poussée dédiée aux
profils commerciaux ou aux
personnes amenées à réaliser
des actions commerciales :

- Commercial
- Manager commercial
- Directeur des ventes
- Chef d'entreprise
- Indépendant
- Start-up

NÉGOCIATION 360°

OBJECTIFS

Pour signer plus de RDV et augmenter votre CA

- Maîtrisez les techniques de négociation
- Préparez une stratégie efficace pour vos RDV
- Argumentez avec impact
- Traitez les objections
- Défendez votre offre et votre marge

PROGRAMME

Une formation complète et concrète pour atteindre vos
objectifs de vente et augmenter votre CA

Module 1
Négociier : les
règles de l'art

Module 2
Gérer vos
rendez-vous

Module 3
Communiquer
à distance

Module 4
Mener une
négociation

Module 5
Traiter les
objections

Module 6
Closing
efficace

MÉTHODOLOGIE

Une approche qui a fait ses preuves

1

Temps d'échange
et d'observation

2

Formation adaptée à
vos besoins, attentes et
axes d'amélioration

3

Formation en présentiel
Un équilibre entre théorie et
pratique : mises en situation,
ateliers interactifs et
questionnaires

4

Remise de support clé-
en-main pour une mise
en pratique **IMMÉDIATE**

5

Boosté et motivé,
explosez vos objectifs
de vente !

FINANCEMENT

Certifiés **Qualiopi**, nous garantissons des formations de
haute qualité, éligibles au financement CPF et OPCO, en
présentiel ou à distance.

Contactez-nous directement pour une simulation de financement

Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des
catégories d'actions suivantes :
Actions de formation

Accessibilité handicap

L'ensemble des moyens matériels et humains mis en oeuvre permet aux personnes en
situation de handicap de bénéficier pleinement de la formation Négociation 360°.

GROW^{up}
C O A C H I N G

Nous contacter



06.98.57.22.03



growupcoaching67@gmail.com



Jamel Benaouidha