

Catalogue de formations 2025-2026

PERFORMANCE COMMERCIALE

- Réussir sa téléprospection
- Maîtriser les Techniques de Négociation
- Optimiser la démarche commerciale (pour les équipes opérationnelles)
- Exceller dans sa Relation Client
- Savoir persuader et négocier
- Maîtriser les ventes Grands comptes
- Maîtriser le processus de vente
- Développer sa posture « Commercial-Conseil »
- Optimiser la vente de valeur ajoutée

MANAGEMENT ET PILOTAGE

- Piloter la performance avec les bons outils
- Évaluer les compétences commerciales de son équipe
- Atteindre l'excellence managériale
- Manager en période de crise
- Présentation des comptes annuels d'une entreprise et lecture du bilan
- Déployer un plan d'action Commercial pour les General Managers
- Maîtriser l'accompagnement managérial
- Piloter le Management Commercial

MARKETING DIGITAL

- Déployer la communication digitale

- Définir et mettre en œuvre un Plan d'Actions Commerciales
- Maitriser LinkedIn pour développer son activité
- Optimiser ses ventes en e-distribution - Les clés du digital
- Maitriser les « Cold-Mail »

Liste non exhaustive et formations entièrement personnalisables selon vos besoins