

Intervenants



Pierre MAURIN

Consultant et formateur, en contrôle de gestion commercial, en organisation et en informatique de gestion, auprès des PME et TPE françaises et européennes.

Michel SILVA

Consultant et formateur, en management de force de vente, en organisation commerciale et en marketing, auprès des PME et TPE françaises.

Formateur agréé par l'ICPF.



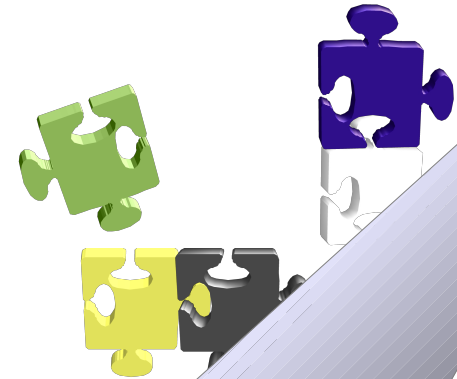
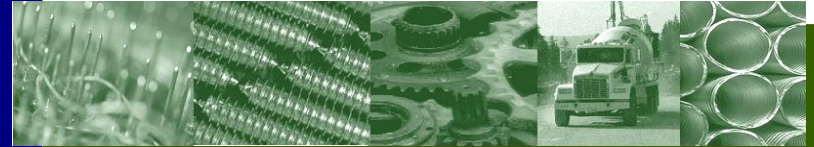
Public concerné

Dirigeant de PME ou TPE, commerçant, artisan, et tout professionnel de la vente (directeur commercial, responsable de force de vente, chargé d'affaires, technico-commercial, chef des ventes...)

Votre contact

Cabinet SIL-COM

Centre Ariane
54230 Neuves-Maisons
Tél. : 03 83 68 83 44
E-Mail : direction@silcom.fr
Site web : www.silcom.fr



Conseil & formation en ...

- ✓ Démarchage commercial
- ✓ Tarification/devis
- ✓ Organisation commerciale
- ✓ Contrôle de gestion

A chaque étape clé du cycle de vente, nous pouvons vous accompagner, afin d'améliorer durablement l'efficacité de votre force de vente, quelle soit interne ou externe (VRP, franchisés, VDI, agents commerciaux...)

La prospection

- ✓ Maîtriser les techniques de prospection et leurs outils
- ✓ Construire son plan démarchage
- ✓ Organiser et optimiser ses rendez-vous

La négociation

- ✓ Mener efficacement ses entretiens-clients
- ✓ Démontrer ses avantages concurrentiels
- ✓ Savoir gérer les clients exigeants ou difficiles

La tarification

- ✓ Fixer un prix de vente pertinent et rentable
- ✓ Établir un devis conforme à la législation
- ✓ Organiser et automatiser la réalisation de ses devis

La contractualisation

- ✓ Améliorer ses conditions générales de vente (CGV)
- ✓ Automatiser sa facturation
- ✓ Évaluer le degré de conformité de ses contrats de vente

L'analyse des ventes

- ✓ Évaluer la réelle rentabilité de son chiffre d'affaires
- ✓ Identifier les clients à éviter
- ✓ Localiser les ventes à développer

La fidélisation

- ✓ Fidéliser ses clients, avant d'en démarcher de nouveaux
- ✓ Choisir des outils de fidélisation pertinents, légaux et rentables

La prévision des ventes

- ✓ Maîtriser les méthodes de prévision
 - ✓ Concevoir un budget ciblé
- ✓ Optimiser son contrôle budgétaire

La gestion du SAV

- ✓ Évaluer la satisfaction client de manière pertinente
- ✓ Améliorer le taux de satisfaction client sur la durée

La gestion des litiges

- ✓ Gérer les situations commerciales difficiles ou conflictuelles
 - ✓ Anticiper les risques de litiges
- ✓ Savoir établir un protocole d'accord

Le management de l'équipe de vente

- ✓ Savoir motiver durablement son équipe commerciale
 - ✓ Animer au quotidien une force de vente
- ✓ Définir un mode de management adapté à la situation et au profil de ses vendeurs

