

Vous souhaitez développer de nouvelles compétences pour votre force de vente?

NOTRE FORMATION PRATIQUE EST POUR VOUS.



Quand?

Le jeudi 18 février 2016,
de 8 h 30 à 12 h 30,
et le mercredi 16 mars 2016,
de 9 h à 11 h



Où?

Sheraton Laval
2440, autoroute des Laurentides
Laval, H7T 1X5



Coût?

65 \$/membre
195 \$/non-membre



Durée de la formation :

18 février : 4 heures
16 mars : 2 heures

Objectifs de la formation

Depuis quelques années, le secteur de la vente vit des transformations sans précédent en raison des nouveaux comportements des acheteurs, des conditions de marché difficiles et de l'omniprésence de la technologie. Pour connaître le succès dans ce secteur, les entreprises et leurs représentants en particulier doivent maintenir leurs compétences à jour, perfectionner leurs habiletés et aptitudes, et adopter de nouveaux comportements.

Le formateur



Frédéric Lucas

Entrepreneur, chef d'entreprise chez Prima Ressource, conférencier, formateur, coach, conseiller de confiance, blogueur, Frédéric est expert en performance de forces de vente et en croissance d'entreprise. Utilisant une approche

intégrée pour déceler sur quels aspects les entreprises ont besoin d'aide, il tient compte de leur situation actuelle afin de les amener là où elles souhaitent aller. Frédéric Lucas a fondé Prima Ressource en 2007 et a depuis aidé plus de 150 entreprises à résoudre leurs défis liés à leurs forces de vente. Les clients de Prima Ressource reconnaissent Frédéric comme l'expert qui leur dit ce qu'ils ont besoin d'entendre, contrairement à ce qu'ils veulent entendre.

Votre programme

Après cette formation, vous pourrez :

- 1 Connaître ce que les forces de vente dans le Top 10 % font.
- 2 Améliorer vos habiletés afin de générer des ventes plus systématiquement.
- 3 Accroître l'influence des leaders sur les équipes de vente.
- 4 Aligner vos pratiques sur les attentes des décideurs d'aujourd'hui.
- 5 Décrypter les comportements et les attentes des clients.
- 6 Comprendre les éléments de transformation des ventes (nouvelles compétences, nouveaux rôles, etc.).
- 7 Apprendre comment vous structurer et adopter des processus qui vous permettront de vous adapter aux changements.
- 8 Repartir avec des recommandations et des conseils additionnels qui vous aideront à approfondir des points essentiels.
- 9 Profiter d'un suivi après-atelier au cours duquel vous pourrez valider la compréhension et la mise en application des concepts (16 mars).

INSCRIVEZ-VOUS MAINTENANT!

Communiquez avec Pascale Porlier : secretariat@tourismelaval.com