



THE ALBERT
MANSBRIDGE
INSTITUTE

« TRAINING IS A SCIENCE »

DEVENEZ LE VENDEUR QUE LES ACHETEURS ATTENDENT

Formation certifiante « École des ventes » Titre de niveau II RNCP - Liste CPF



Vous souhaitez :

- Développer les compétences de vos commerciaux pour accroître votre chiffre d'affaire et améliorer vos marges.
- Investir dans votre force commerciale pour la différencier et la fidéliser.

LES PRINCIPAUX POINTS DU PROGRAMME

Techniques de vente

Identifier habilement le besoin
Construire et présenter une offre orientée solutions
Préparer et structurer ses entretiens
Vendre par les bénéfices
Traiter positivement les objections

Stratégie commerciale

Analyser un marché par les 5 forces de Porter
Définir un portefeuille clients
Construire et présenter un plan d'action commercial

Culture d'entreprise

Fondamentaux financiers
Gestion des stocks
Droit commercial
Processus Achats
Démarche Qualité

Négociation

Définition des objectifs
Analyse du rapport de force
Choix de la stratégie
Courseurs de négociation
Modèles comportementaux

Communication persuasive et techniques d'influence

Profil comportementaux des interlocuteurs
Assertivité
Ecoute active

Innover dans son approche commerciale

La vente prospective grâce aux NTIC
Créativité commerciale au service de la relation client

NOUS ADAPTONS SUR-MESURE

- La durée de la formation à vos objectifs.
- Les périodes de formation à vos contraintes organisationnelles
- Les contenus à vos besoins propres.
- Les cas pratiques et les mises en situation à votre réalité terrain.

NOS FORMATEURS

- Sont issus d'un parcours professionnel probant.
- Sont formés à la formation professionnelle d'adultes.
- Sont des pédagogues reconnus et appréciés.

Alternance de périodes de formation dans vos locaux et de tutorat sur le terrain.

Ateliers collectifs, travaux et accompagnements individuels.

Sollicitez un rendez-vous lors duquel nous pourrons :

Comprendre vos attentes et les spécificités de votre entreprise.

Vous présenter les dispositifs certifiants que nous avons mis en place dans d'autres sociétés.

Vous proposer un dispositif sur mesure.

Par téléphone : 09 67 77 10 24 ou par mail : direction.pedagogique@mansbridge-institute.com

POSSIBILITÉ INTERENTREPRISES

**Peu de personnes
concernées ou de
candidats ?**

Nous proposons également cette formation en groupes interentreprises à Paris, à partir de septembre 2017.



THE ALBERT
MANSBRIDGE
INSTITUTE

« TRAINING IS A SCIENCE »

Depuis 2008, l'Institut Albert Mansbridge accompagne les entreprises du retail et de la distribution dans leurs projets stratégiques par des formations :

Sur mesure

Certifiantes

Innovantes et multimodales



NOS THÉMATIQUES

Management / Leadership
Gestion de Projet / Conduite
du changement
Vente / Négociation
Achat / Approvisionnement
Développement personnel /
Efficacité Professionnelle



NOS FORMATEURS

Rigoureusement sélectionnés, nos formateurs sont issus de votre secteur d'activités et connaissent vos populations et problématiques. Ce sont des pédagogues reconnus et appréciés pour leur professionnalisme.



NOTRE OFFRE

Des formations courtes
Des programmes longs certifiants
Toutes nos formations sont conçues sur-mesure, en cohérence avec vos objectifs stratégiques et adaptées à vos enjeux et contraintes. Elles sont innovantes, modernes et multimodales.



NOS PÉDAGOGIES

Nos ingénieurs pédagogues conçoivent sur mesure des activités pédagogiques ludiques, digitales et immersives pour que vos salariés vivent une expérience de formation vraiment nouvelle et efficace à chaque instant.



NOS PARTENAIRES

Nous disposons d'un réseau de partenaires universitaires ou grandes écoles avec qui nous construisons des parcours certifiants sur mesure adossés à des titres de niveau I et II les plus adaptés à vos besoins.