



THE ALBERT
MANSBRIDGE
INSTITUTE

« TRAINING IS A SCIENCE »

SOYEZ ACTEUR DU SUCCÈS DE VOS ÉQUIPES COMMERCIALES

Formation certifiante « **Manager commercial** » Titre de niveau II RNCP - Liste CPF



Vous souhaitez :

- Adapter vos pratiques managériales à votre population de commerciaux.
- Faire évoluer leurs compétences dans un mode de résistance au changement maîtrisé.
- Prendre du recul par rapport à leur fonction pour identifier les principaux leviers managériaux et commerciaux afin de développer une croissance continue et rentable de leur activité.

LES PRINCIPAUX POINTS DU PROGRAMME

Management commercial individuel

Règles d'or du comportement assertif
Comment préparer et mener les différents types d'entretiens
Accueil et intégration d'un nouveau vendeur
Préparation, conduite et débriefing d'une visite duo

Management commercial collectif

5 points clés de la prise de parole en public
L'organisation commerciale raisonnée
Les principes fondamentaux de la conduite du changement

Techniques de vente et vente innovante

Les cycles de vente et les étapes des rendez-vous R1 et R2
Méthodes et outils de la vente innovante

Négociation et relation client

La négociation commerciale en 5 étapes
Les profils de négociateurs
Les grands principes de la relation commerciale

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 pourrions :

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.