

Objectif de la conférence : Convaincre l'auditoire que le score d'une entreprise n'est jamais définitif, qu'il soit bon ou mauvais à un instant « T ». Démontrer que de nouvelles solutions existent, que ce soit au niveau de l'offre ou au niveau de la prestation technique, en passant par un remodelage de l'activité commerciale. Rappeler que dans l'économie, le rapport humain est primordial, d'où l'évidence de décupler le niveau de motivation de ses salariés. Conclure sur le fait que gagner est un plaisir noble qui donne un nouveau sens à sa vie professionnelle.

INTERVENANT

François A. SITTLER

Consultant depuis 20 ans, spécialisé dans la vente et l'organisation commerciale. Adeptes du storytelling, il multiplie les exemples et les anecdotes pour faire passer ses messages, d'où une conférence rythmée, agréable et surtout percutante.



CIBLE

- ☛ Centres de Gestion agréés
- ☛ Syndicats ou organisations professionnels

DURÉE

Environ 1 Heure ¼

AUDITOIRE

- ☛ Artisans,
- ☛ Commerçants
- ☛ Patrons de TPE

TARIF

Nous consulter

LES THÈMES DE LA CONFÉRENCE

■ Repenser ses fondamentaux

- 1°) Ses savoir faire, ses technicités, ses points forts
- 2°) Son organisation ; ses points faibles ; les dysfonctionnements
- 3°) Le problème spécifique de l'accueil
- 4°) La détection de nouvelles niches ; positionnement vis-à-vis de la concurrence
- 5°) La communication commerciale

■ L'activité commerciale

- 1°) La fidélisation et la relance client
- 2°) Les prescripteurs
- 3°) La prospection directe
- 4°) Les supports (fichiers, internet)

■ La motivation de ses salariés

- 1°) Les basiques
- 2°) Les erreurs à éviter
- 3°) L'encouragement à la vente additionnelle