

COMMENT CONSTRUIRE ET AFFINER SA STRATEGIE COMMERCIALE

JEUDI 30 SEPTEMBRE 2010 (9h – 18 h)

Musée du chocolat (Parc de la Porte Sud - Rue du Pont de Péage * F- 67404 ILLKIRCH * Tél. : 03 88 55 04 90)

Le MBTI pour booster vos ventes (Sylvie WEILER de MBH Compétences et Carrières)

- Mieux se connaître et comprendre les différents comportements dans ses relations professionnelles
- Adapter sa communication à son interlocuteur
- Favoriser un business plus performant
- Le MBTI comme boussole de votre talent commercial



PROFILFORMA
INTERFACE DE FORMATION

Développer sa visibilité au travers des réseaux sociaux (Serge OLIVIER d'EssentielForma)

- Cibler les réseaux sociaux pertinents et investir du temps
- Distinguer réseau social virtuel et réseau social réel
- De la visibilité au relationnel et du relationnel au transactionnel
- Rendre visible l'image de sa société en rendant son offre commerciale attractive
- Choisir un réseau adapté et bâtir sa communication



Objectifs :

- ✓ Apprendre à structurer son temps et mieux organiser son planning commercial
- ✓ Mieux identifier l'impact de son discours verbal et non verbal dans son offre commerciale
- ✓ Personnaliser son approche commerciale en s'adaptant plus finement au profil de son prospect ou client
 - ✓ Repérer de nouvelles méthodes structurées et créatives pour créer un élément de différenciation
 - ✓ S'enrichir de nouvelles grilles de lecture et de nouveaux concepts pour doper ses ventes
- ✓ Les réseaux au service de la stratégie commerciale, de son talent commercial et de sa communication

Le Mind Mapping pour mieux gérer votre temps et vos priorités (Alex ADAM de a2be)



- Comment fonctionner avec méthode tout en restant créatif
- Organiser ses idées et son temps
- Structurer son organisation du temps et planning commercial à l'aide des cartes mentales ou heuristiques
- Gagner du temps dans une présentation synthétique et originale



Coût de la formation (4 modules) = 730 € HT/p
Renseignements et inscriptions
(tarif réduit pour public éligible) :
Stéphanie JULET 06.37.57.24.75
stephanie.julet@profilforma.com



Musée LES SECRETS DU
CHOCOLAT

L'impact du non verbal (Stéphane BURKEL d'IDC Training)

- Savoir s'adapter à son client
- Travail de l'intention positive avant-pendant et après l'entretien verbal et non verbal
- L'improvisation par les jeux de rôles
- Savoir relativiser sa relation au client : prise de recul

