



GAGNER EN EFFICIENCE POUR MIEUX VENDRE

- Prochaines sessions
 - 09-10 Décembre 2024 Paris
 - 10-11 Mars 2025 Bordeaux
 - 16-17 Juin 2025 Paris

Objectifs opérationnels :

- Faire un état des lieux de mon fonctionnement actuel
- Optimiser mes pratiques commerciales dans le cycle de vente
- Booster ma performance

1. Dresser le panorama de mes pratiques en matière de vente

- Identifier mon fonctionnement à chaque étape de la vente
- Différencier efficacité et efficience commerciale
- Savoir illustrer la mise en œuvre des ambitions stratégiques à son propre niveau d'activité

2. Construire mon plan de route à partir de mes objectifs et de mes potentiels marché

- Créer une feuille de route adaptée à mes objectifs
- Potentiels de marché : comment les travailler pour maximiser mes actions à venir
- Planifier pour rester en maîtrise de mon agenda commercial

3. Renforcer le suivi et la relance de mes clients et prospects

- Améliorer mon reporting et mon suivi grâce à des outils efficaces
- Clients/prospects : choisir une stratégie de relance orientée résultats
- S'entraîner pour développer sa proactivité et lever ses propres freins

Vous repartirez de la formation avec :

- ✓ Une meilleure connaissance de votre fonctionnement en matière d'action commerciale
- ✓ Des outils pour créer une feuille de route claire et porteuse de résultats
- ✓ Des actions simples pour assurer un système de relance efficient

Quelques mots sur le cabinet ORHIGIN :

Dans l'environnement VUCA que l'on connaît aujourd'hui (Volatile, Incertain, Complexe, Ambigu), il est indispensable de capter les opportunités et leviers de performance de son activité pour rester compétitif. Notre méthode et notre pédagogie aident le Chef d'entreprise à engager les collaborateurs dans son projet pour générer de la performance durable et une véritable montée en compétence.

Durée : 2 jours (14 heures)

Public visé : Commerciaux et managers commerciaux

Prérequis : Être en contact régulièrement et directement avec de la clientèle et avoir un portefeuille de prospects

Les modalités : Groupe de 5-6 personnes

Inscription : Dans un délai de 48h et avant la validation de votre inscription, la formatrice vous contactera pour s'assurer de répondre aux mieux à vos besoins.

Méthodologie : Approche théorique et mise en œuvre sur la base de cas pratiques, présentation de supports, exercices, jeux de rôle

Accompagnement personnalisé

Evaluation : Mise en situation, quizz durant tout le long de la formation

Prix inscription :

Individuel : 1760€ HT /pers
Groupe : 6720 € HT (6 pers)

Personne en situation de handicap :

Notre référente handicap est à votre écoute pour adapter l'animation de la formation à vos besoins.

Contact : Patrice CASENAVE
06.30.54.88.51.

pcaseneve@orhigin.com



NOS INDICATEURS DE PERFORMANCE



100%

Des clients ont reconduit un programme de formation

94%

Note de satisfaction globale de nos apprenants

4,9/5

Notre note de recommandation Google