GAGNER EN EFFICIENCE POUR MIEUX VENDRE

- Prochaines sessions
  - 8 et 9 décembre 2026 – Paris
  - 9 et 10 mars 2027 – Lyon
  - 15 et 16 juin 2027 – Paris

Objectifs opérationnels :

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

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

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 travailler pour maximiser mes actions à venir
- Planifier pour rester en maîtrise de mon agenda commercial

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'entrainer pour développer sa proactivité et lever ses propres freins.

Vous repartirez de la formation avec :

Une connaissance d'un fonctionnement optimal en termes d'actions commerciales
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 BANI que l'on connait aujourd'hui (Fragile, Anxieux, Non Linéaire et Incompréhensible), il est indispensable de capter les opportunités et leviers de performance de son activité pour rester compétitif. Notre méthode et notre pédagogie permettent de s'approprier les outils et postures pour favoriser une montée en compétence ancrée dans la durée.

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 en présentiel ou à distance (classe virtuelle).

Délai d'accès : inscription sous 48h minimum avant la session.
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

Intelligence Artificielle : Utilisation des outils IA dans une démarche IA responsable

Evaluation : Mises en situation, quizz, tests tout le long de la formation et remise d'une attestation de formation.

Prix inscription :
Individuel : 1940€ HT /pers
Groupe : 7395 € 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.
pcasenave@orhigin.com

NOS INDICATEURS DE PERFORMANCE



100%

Des clients ont reconduit un programme de formation

100%

Note de satisfaction globale de nos apprenants

4,9/5

Notre note de recommandation Google