

PRESTATIONS & DOMAINES D'INTERVENTION

 *L'encadrement de proximité et les managers sont le relais de la formation*

MANAGEMENT

Les fondamentaux du management
Un manager communicant et formateur

 *Accompagnement sur le terrain, un oeil neuf et avisé permettra d'analyser les entretiens du commercial*

COACHING

Assister les commerciaux sur le terrain face à des situations réelles, analyse, points forts, points à améliorer, debriefing avec la hiérarchie

 *Qu'il s'agisse de vente sur des produits spécifiques ou de vente globale, toute vente doit être précédée en amont d'une phase préparatoire et d'une phase de suivi...*

METHODE DE VENTE

Qualité de l'accueil et du service - Accueil téléphonique
Vente rapide - Vente réponse aux besoins
Simulations d'entretien avec soutien sur le terrain

 *Comment faire face aujourd'hui à une concurrence tarifaire toujours plus irrationnelle*

LA NEGOCIATION COMMERCIALE EFFICACE

Enjeux pour l'établissement, méthode de négociation, jouer gagnant-gagnant

 *Une bonne maîtrise de son produit, pour une vente de qualité*

FORMATIONS TECHNIQUES

Formation produits et services bancaires
Formation produits financiers et assurance vie
Formation IARD
Epargne financière
Formation prêts
Développer ses connaissances fiscales pour mieux vendre
Analyse financière

 *Aider les collaborateurs à s'adapter au changement.*

FORMATION COMPORTEMENTALE

Dynamiser ses ressources personnelles

 *Se donner les moyens de mettre en place un processus de développement de ses compétences*

FAIRE EVOLUER LE COMPORTEMENT PROFESSIONNEL

Mieux se connaître pour travailler en équipe
Réussir ses interventions
Gérer et animer un groupe de travail
La conduite de réunion
La prise de parole en public
La gestion des problèmes
La gestion de conflits
Réussir un entretien d'embauche

 *Aider les collaborateurs à s'adopter au changement.*

FORMATION DE FORMATEURS

FORMATION DE TUTEURS

 *Les N.T.I.C. au service des professionnels*

TECHNIQUES DE COMMUNICATION MULTIMEDIA

Récolte de l'information (voix, texte, image et vidéo)
Mise en forme et publication
Expertise des applications Google Apps.- Conseil et accompagnement dans le cadre d'une migration

 *Le téléphone au service de votre performance commerciale*

TECHNIQUES DE PHONING

Développer la qualité de service au téléphone
la prospection téléphonique