

# Oser

VENDRE



**DONNEZ  
DE L'AUDACE**

**à votre  
force  
de vente**

**Des objectifs  
précis, visibles  
et mesurables !**

# Oser

## VENDRE



### 3 entraîneurs en dynamique personnelle

- > Un Coach certifié pour accompagner le processus de changement et faire se dépasser
- > Un Metteur en scène Théâtre pour enrichir le jeu comportemental et faire naître l'audace
- > Un Expert / formateur pour affûter la technique de vente et gagner en performance

Coaching pour l'ancrage, Théâtre pour l'audace,  
Expertise pour l'excellence et de nouvelles pratiques  
commerciales par l'entraînement intensif

### Quel est votre enjeu ?

- > Mon équipe commerciale manque de pêche !
- > La concurrence est rude, mon équipe commerciale doit passer un cap, devenir plus audacieuse.
- > Comment défendre nos marges et ne pas céder à la facilité de la remise ?
- > Nos produits ne sont pas suffisamment argumentés, nous devons développer une culture produit chez nos commerciaux, comment faire ?
- > Comment faire pour que nos commerciaux deviennent plus ambitieux ?
- > Notre méthode de vente doit être plus percutante !

# Organisation du parcours **OSER VENDRE +**

## Étape 1

Un diagnostic d'équipe pour analyser les potentiels et fixer les objectifs à atteindre pour vendre plus

## Étape 2

1 jour de formation préalable pour préparer vos équipes au changement

## Étape 3, 4, 5...

### **Une étape par objectif à atteindre**

#### **5 jours par étape, combinant :**

- > Pour les commerciaux, du coaching de groupe, des techniques théâtrales pour de nouveaux scénarios et des techniques de vente spécifiques à l'objectif à atteindre
- > Pour le responsable commercial, de la formation management pour accompagner le changement

## Les objectifs du parcours de formation **OSER VENDRE +**

- > Faire de votre équipe commerciale une force entrepreneurante !
- > Un projet de service axé sur la vente dont l'objectif est fixé par vous.
- > Des résultats visibles et mesurables

**Dans Oser vendre + ,  
Votre équipe commercial et  
son manager sont impliqués**



## Les 3 points forts **du parcours**

### **1 De l'audace !**

**encore de l'audace, toujours de l'audace !**

- > Donner à vos vendeurs ce qui leur manque le plus !

### **2 A la carte !**

- > Faites le parcours de votre force de vente, selon le niveau évalué et fixez vous-mêmes les objectifs que vous voulez atteindre

### **3 Des résultats visibles !**

- > Grâce à la dynamique des 3 formateurs
- > Grâce à leur action combinée
- > Mesurés avec vous à la fin de chaque module



14 Allée des Primevères  
4 Rés. Athénée - 97490 Sainte Clotilde  
t. 02 62 300 100 - f. 02 62 56 73 18

**Informations**

**0262 300 100**