

L'encadrement pour réussir dans la vente

Perfectionnez votre personnel de vente afin de stimuler les ventes et d'ajouter de la valeur à vos clients



Savez-vous quand encadrer et quand gérer?

Le programme L'encadrement pour réussir dans la vente de l'ACPV vous dote des compétences d'encadrement essentielles pour améliorer la productivité et le rendement de votre personnel de vente. Ce cours est conçu pour vous aider à offrir plus de valeur à votre équipe de vente et à votre organisation.

Qui devrait suivre ce cours

- Les professionnels qui souhaitent améliorer ou mettre en pratique leurs aptitudes à l'encadrement pour accroître le rendement de leur équipe
- Les directeurs des ventes qui ont de la difficulté à aider leurs employés dont le rendement est insuffisant

Avantages

- Développer les aptitudes analytiques nécessaires pour mettre au jour les besoins et possibilités de votre équipe de vente
- Maximiser votre « rendement du temps investi dans l'encadrement » et décider dans qui l'investir
- Évaluer votre équipe de vente à l'aide de la matrice de motivation et de rendement
- Créer un plan de perfectionnement pour votre équipe de vente à l'aide du Processus de gestion du talent

Contenu

- Encadrement coopératif : offrir trois niveaux de valeur
- Déterminer le rendement des ventes : structure pour évaluer et mesurer l'efficacité
- Planification du perfectionnement : processus de gestion du talent
- Appels d'encadrement : techniques, types et processus
- La conversation d'encadrement : encadrement fondé sur la collaboration, règlement des conflits, écoute active

CALENDRIER 2011

Toronto 18–19 mai • 16–17 nov.

Rabais de 100 \$ pour les membres de l'ACPV!

Inscrivez-vous afin d'appliquer un processus d'encadrement efficace pour guider votre équipe de vente.

COMMANDITÉ PAR

