



## DEVELOPPEMENT PERSONNEL

Savoir se vendre pour mieux se réaliser

### • Trouver son premier emploi

- Présenter son C.V.
- Rédiger une bonne lettre de motivation.
- Réussir son entretien de recrutement.

*Stage d'une journée. Programme adaptable.*

### • Se réinsérer en entreprise

- Mieux se connaître pour mieux se vendre.
- Clés d'une bonne performance écrite.
- Techniques comportementales gagnantes.

*Suivi hebdomadaire recommandé.*

### • Savoir parler en public

- Préparer efficacement son intervention.
- Savoir captiver son auditoire.
- Vaincre le trac.

*Stages d'une journée. Programme adaptable.*

**Formateur diplômé bac + 5**  
**Ecole de Commerce**  
**Expérience : 15 ans de vente et de**  
**direction commerciale**



**Formations éligibles au D.I.F.**

*Contactez nous afin d'obtenir une offre  
tarifaire ou un programme de cours  
sur mesure*

#### A.O.Conseil

Organisme de formation agréé  
23, Grand rue  
59740 SOLRE LE CHATEAU  
[www.aoconseil.fr](http://www.aoconseil.fr)

Tel : (+33) (0)3.27 600.444  
GSM : (+33) (0)6.71.29.71.89  
amelie.oswald@aoconseil.fr



**Ciblez le meilleur de vous-même**



Conseil en **stratégie commerciale**  
**Formation** professionnelle agréée.

[www.aoconseil.fr](http://www.aoconseil.fr)



## CONSEIL EN STRATEGIE COMMERCIALE

Un expert à vos côtés

### • Constituer votre équipe commerciale gagnante

- Recruter les bons profils (si nécessaire).
- Former vos vendeurs (initiation ou perfectionnement).
- Construire un discours percutant.

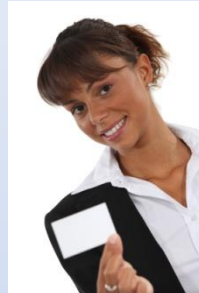
### • Bâtir une stratégie de croissance commerciale

- Cibler ses futurs clients.
- Etablir un plan de communication.
- Prospecter efficacement.

### • Améliorer et adapter son plan d'action

- Suivi régulier des équipes et des résultats.

*Cette prestation se déroule sur le moyen ou long terme.*



## FORMATIONS TECHNIQUES DE VENTE

Le métier de commercial

### • Prospecter efficacement

- Savoir déterminer sa cible.
- Atteindre ses prospects.
- Obtenir de bons rendez vous.

### • Démultiplier ses ventes

- Techniques de marketing - fidélisation.
- Plan organisationnel du développeur.
- Attitude : Réflexes indispensables.

### • Mener une négociation

- Anticiper les scénarii.
- Savoir contrer les objections.
- Conclure une vente gagnant – gagnant.

*Chacun des 3 programmes ci-dessus fait l'objet d'un stage 2 jours avec programme adaptable sur mesure*



## FORMATIONS VENTE AU SECTEUR PUBLIC

Gagner les appels d'offres

### • Démarcher l'acheteur public

- Déterminer sa cible et son calendrier.
- Contacter les responsables adéquats.
- Obtenir des rendez vous.

### • Répondre aux appels d'offres

- Aspects administratifs et légaux.
- Clés rédactionnelles gagnantes à adopter.
- Ciblage du bon tarif.

*Chacun des 2 programmes ci-dessus fait l'objet d'un stage de 2 jours avec programme adaptable sur mesure.*



**Ciblez le meilleur de vous-même**