

## OPTIMISEZ LES RDV TERRAIN DE VOS COMMERCIAUX PAR UN ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL EN CLIENTELE

### PUBLIC CONCERNÉ

Les commerciaux terrain souhaitant améliorer leur performance

**PRE REQUIS : aucun**

### OBJECTIFS

- Capitaliser sur les points forts de votre commercial pour qu'il gagne en assurance
- Identifier ses points d'amélioration et les optimiser
- Lui redonner le plaisir de parler de ses offres, de vendre, de construire sur des victoires

### MÉTHODOLOGIE

- Accompagnement du commercial en clientèle

### EVALUATION

- Après chaque visite, grille de debriefing et consignes correctives pour la visite suivante

### Votre objectif : vendre plus et mieux

Le développement de votre CA rentable, c'est la croissance et la pérennité de votre entreprise !

### Quelle est votre vision aujourd'hui ?

- Le volume des ventes est-il suffisant ?
- Les marges sont-elles tenues ?
- Avez-vous une visibilité sur votre business ?

### Et dans la vraie vie, comment cela se passe-t-il ?

- Votre commercial exploite-t-il tout son potentiel ?
- Son taux de transformation est-il à la hauteur de vos attentes ?
- Son activité commerciale est-elle suffisante ?

### Une solution

Le moment est venu d'accompagner votre commercial sur le terrain pour l'aider à :

- Capitaliser sur ses points forts
- Travailler sur ses points d'amélioration
- Contrer les objections
- Conclure ses ventes

### Pourquoi un accompagnement sur le terrain ?

*Chaque commercial est unique, c'est pourquoi un accompagnement individualisé révèle sa personnalité et vous assure une rentabilité optimale.*

**DURÉE  
3 JOURS**

1 journée en clientèle  
+  
2 demi journées de méthodes de vente et simulations en présentiel  
+  
1 journée en clientèle



**CHRISTÈLE BARAL**

France et Dom-Tom  
Spécialiste de l'animation  
d'équipes sur le terrain  
**06 61 13 85 04**  
christele.baral@wanadoo.fr  
www.christelebaral.fr