

# Formations

LA ROSE DES VENTES

20  
19



# Notre offre

*Nous vous proposons des formations pour développer votre entreprise.*



## POURQUOI?

La Rose Des Ventes est un cabinet de conseil en stratégie commerciale éthique. Suite à la demande de clients nous proposons des formations pour apprendre à mieux vendre dans un monde en constante évolution. Les processus d'achats évoluent. Les attentes de vos clients ne sont plus les mêmes qu'hier.

Vous devez vous remettre en cause régulièrement et vous formez aux nouvelles techniques de ventes.

C'est pour cela que nous avons conçu une offre de formation qui correspond à vos attentes en terme de contenu et de durée.

## QUI?

- Chefs d'entreprises
- Responsables marketing
- Commerciaux
- Vendeurs

## DUREE

- de 1 à 4 jours

## LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance

*Stratégie commerciale*



*Prospection*



*Négociation*



*Fidélisation*

# La stratégie commerciale

*Nous vous proposons des formations pour bâtir votre propre stratégie commerciale.*

## POUR QUI?

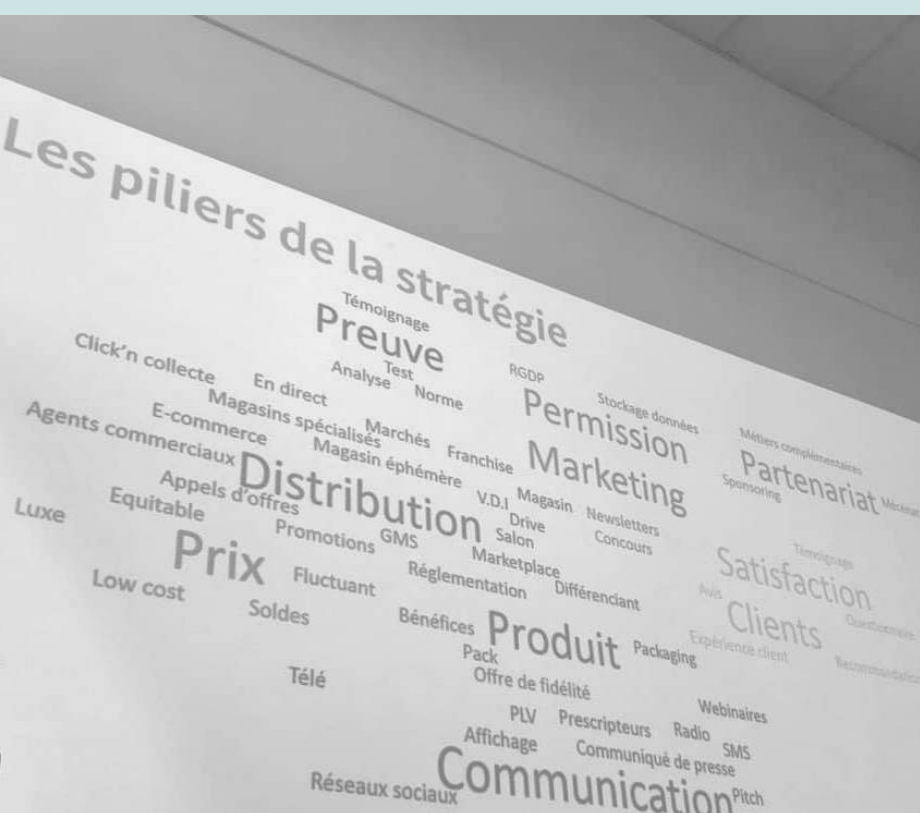
- Les chefs d'entreprises,
- Responsables marketing,
- Commerciaux,
- Vendeurs

## DUREE

- de 1 à 4 jours

## LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance



## LES FORMATIONS EN STRATÉGIE COMMERCIALE SONT :

- Analyser la concurrence (1 jour),
- Comment mettre en place un programme de partenariat? (1 jour),
- Comment améliorer l'expérience client en B to B? (3 jours),
- Comment améliorer l'expérience client en magasin? (3 jours),
- Comment créer sa stratégie commerciale? (3 jours),
- Comment avoir plus de clients en B to B? (4 jours),
- Comment avoir plus de clients en B to C? (4 jours),

# La prospection

*Nous vous proposons des formations pour améliorer votre prospection*



## **POUR QUI?**

- Les chefs d'entreprise,
- Responsable marketing,
- Commerciaux,
- Vendeurs

## **DUREE**

- de 1 à 4 jours

## **LIEU**

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance

## **LES FORMATIONS EN PROSPECTION SONT :**

- Les différents outils pour prospecter (1 jour)
- Comment prospecter? (2 jours),
- Prospecter au téléphone efficacement ? (2 jours),

# La vente

*Nous vous proposons des formations pour améliorer vos ventes.*



## **POUR QUI?**

- Les chefs d'entreprise,
- Responsable marketing,
- Commerciaux,
- Vendeurs

## **DUREE**

- de 1 à 4 jours

## **LIEU**

En présentiel dans votre entreprise  
A distance

## **LES FORMATIONS EN NÉGOCIATION SONT :**

- Comment préparer votre entretien? (1 jour),
- Apprendre à pitcher (1jour),
- Comment améliorer votre discours ? (2 jours),
- Savoir négocier? (2 jours).
- Comment avoir plus de clients? (4 jours)

# La fidélisation

*Nous vous proposons des formations pour améliorer la fidélisation de vos clients*



## POUR QUI?

- Les chefs d'entreprise,
- Responsable marketing,
- Commerciaux,
- Vendeurs

## DUREE

- 1 jour

## LIEU

En présentiel dans votre entreprise  
A distance

## LES FORMATIONS EN NÉGOCIATION SONT :

- Comment mettre en place un programme de fidélité? (1 jour),
- Comment créer un programme de parrainage? (1 jour),