

**Comptabilité
Consulting
Ventes**

Le changement est maintenant tout le temps, les entreprises doivent continuellement être agiles pour s'adapter à un environnement en mouvement perpétuel . Les technologies révolutionnent les usages, changent les relations entre les clients et les entreprises . Pour agir, le leader doit appréhender de manière lucide les défis à relever et avoir la vraie vision du fonctionnement de son entreprise. Un diagnostic de la capacité opérationnelle de l'entreprise est indispensable pour évaluer la vitalité et permettre au leader d'établir un plan d'action pertinent.

Toutefois, s'ils existent, la plupart offrent un diagnostic à faible attractivité imposant des délais et un coût prohibitif pour la plupart des compagnies. Grâce à l'utilisation exclusive de fastdiag , logiciel de diagnostic innovant , nous avons décidé de le rendre attrayant et abordable .

- Accessible en termes de coût
- Efficace en termes de temps
- Opérationnel immédiatement

Fastdiag :4 Phases pour vous donner la vraie vision de la façon de votre entreprise en termes d'organisation, production, gestion et relations et de recevoir une feuille de route et de coaching qualifiés. Nous vous donnons toutes les chances d'une adaptation réussie au changement et d'évaluer l'engagement de votre équipe .

“Les choses que l'on craint le plus dans une organisation. Les changements , les disequilibres sont les sources primaires de la créativité”

Margareth. J Weatley [Leadership and New Science]

C'est à partir de cette volonté de partage de connaissance , afin de vous aider à performer dans un monde de plus en plus incertain et exigeant que nous avons décidé chez ATGSwiftness de partager avec vous notre méthode de vente exclusive : *5 jours pour 5 Phases* . Cette formation va vous permettre d'accroître vos résultats , vos ventes de façon régulière et pérenne sans outils supplémentaires .



**Votre succès est
Notre succès**

Comptabilité
Consulting
Ventes

LES METHODES DE PROSPECTION

Développez votre clientèle pour développer votre entreprise. En une seule journée, maîtrisez les techniques nécessaires pour devenir un maître dans la prospection et la conclusion de nouvelles affaires. Idéal pour tout vendeur ayant une nouvelle exigence commerciale dans le cadre de ses fonctions et qui a besoin d'augmenter sa confiance, d'accroître sa clientèle et ses revenus.

Découvrez les meilleures stratégies de vente pour signer plus de clients.

Améliorez vos techniques de vente pour capter l'attention de vos prospects.

Améliorez votre intelligence d'affaires pour convaincre vos clients avec les mots justes.

Adoptez l'ÉTAT D'ESPRIT et les stratégies 100% CONCRÈTES des meilleurs vendeurs pour vous offrir la vie que vous méritez, améliorer vos compétences de vente et obtenir des résultats durables.

“La vente n'est pas seulement un ensemble de compétences, c'est aussi un état d'esprit”.

Méthode imparable pour transformer votre prospection et augmenter votre volant d'affaires

À la fin de l'atelier vous serez en mesure de :

- Définir les prospects idéales à cibler .
- Maîtriser votre tunnel de vente ,utiliser et faire vivre votre CRM ..
- Surmonter la réticence d'appel .
- Augmenter la confiance en la prospection .
- Établir rapidement des relations par téléphone ou face à face.
- Sécuriser plus de rendez-vous .
- Construire votre clientèle.
- Augmenter le chiffre d'affaires et les marges .

Investissement

Disponible en tant que programme public à **1 295 Euros TTC**

Réservez et payez 30 jours à l'avance pour un tarif préférentiel de **1 195 Euros TTC** .

Réservez trois personnes ou plus à la fois à l'un de nos programmes et recevez une **réduction de 10 %**.

NOTRE SERVICE DE CONSEIL EN VENTES FOURNIT DES SOLUTIONS COMPLÈTES DE BOUT EN BOUT.

Le contenu comprend

- Notre trame éprouvée qui vous permettra de vaincre la peur de contacter téléphone
- Quelle est mon attitude vis-à-vis de la prospection ? Comment puis-je être plus positif à ce sujet ?
- Planification de séances de phoning et établissement d'objectifs d'appels SMART .
- Qu'est-ce que je dis? Développez des Pitch de présentation et phrases d'accroches qui attirent l'attention et font la meilleure première impression.
- Qu'est-ce qu'un entonnoir de vente ? Comment puis-je établir mes ratios?



ATGSwiftness
Accélérateur de performance

☎ 021 08655 229

✉ pgametswifness@gmail.com <https://www.accountsiftassess.com/>



Le contenu

- Préparation des objectifs personnels avant l'atelier.
- Cahier de travail et Book complet de prospection .
- Élaborez un plan d'action pour savoir comment vous allez intégrer vos nouvelles compétences et vos comportements à votre rôle.
- Les différentes méthodes de prospection : Terrain ,Telephone et Digitale.
 - Apprendre à rédiger un mail qui attire l'attention .
 - Susciter l'intérêt pour obtenir le Rendez - vous .




SOLUTIONS PERSONNALISÉES
Besoin d'une formation sur mesure ?

Contactez nous afin que nous puissions battre ensemble votre formation personnalisée ,ou celle taillée sur -mesure pour votre équipe .



ACCOMPAGNEMENT
Formation spéciale en face à face suivie d'une journée d'accompagnement terrain en clientèle (si nécessaire).



MÉTHODE IMMÉDIATEMENT APPLICABLE

Avec notre programme de formation spéciale [immédiatement applicable sans outils spécifiques] transformez votre prospection en faisant de chaque appel une opportunité d'affaires. Augmentez votre taux de conversion sur vos appels..