

MAÎTRISER SON TEMPS, SES ACTIVITÉS ET SES PRIORITÉS AVEC LA MÉTHODE QUALITEMPS | PROFESSIONNELS DE LA VENTE



Comment augmenter vos ventes et dépasser vos objectifs ? Une des façons d'y arriver est certainement de consacrer plus de temps aux activités rentables et à valeur ajoutée.

Mais, comment y parvenir alors que notre clientèle est toujours plus exigeante ? **C'est un des défis que notre formation vous permettra de relever.**

OBJECTIFS

À LA FIN DE CETTE FORMATION VOUS VOUS SAUREZ QUOI FAIRE POUR :

- Devenir nettement plus efficace et mieux organisé
- Maîtriser vos outils de gestion du temps
- Utiliser les CRM, le cas échéant, selon les principes de gestion du temps
- Gagner du temps en systématisant vos activités de vente
- Optimiser votre cycle de ventes
- Développer et exploiter de nouvelles sources
- Dégager plus de temps pour les activités à haut rendement
- Planifier vos activités de vente en les orientant vers les résultats
- Augmenter vos ventes !

CONTENU DÉTAILLÉ

- Diagnostic
 - » Analyse des activités liées à la profession de vendeur
 - » Autodiagnostic du participant
 - » Différence entre une activité rentable et non rentable
 - » Quelles activités devraient être optimisées ou réduites ?
 - » Quelles activités mériteraient plus de temps ?
- Organisation
 - » Comment centraliser l'information
 - » Comment maîtriser les outils de gestion du temps (informatiques ou papier)
 - » Bien utiliser les outils de gestion de la clientèle (CRM)
 - » Comment bien utiliser les outils mobiles
 - » Gestion efficace des projets à long terme (promotions, développement de produits, salons, etc.)
 - » Gestion efficace de vos courriels
 - » Comment gérer efficacement vos télécommunications
- Méthodes de travail en développement des ventes
 - » Gérer ses suivis efficacement et ne rien oublier
 - » Comment conjuguer service à la clientèle et gestion du temps
 - » Principes d'efficacité à mettre en œuvre
 - » Comment systématiser et gérer le cycle de vente selon le produit



CONTENU DÉTAILLÉ (suite)

- Établissement des priorités et leur planification
 - » Comment identifier les priorités
 - » Comment planifier le court et le long terme
 - » Méthode pour gérer par résultats
 - » Bâtir un plan d'affaires et le respecter
 - » Votre plan d'action personnel



DURÉE

UNE JOURNÉE



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposés interactifs
- Illustrations à l'aide d'exemples concrets
- Démonstration des méthodes proposées
- Exercices pratiques
- Exercices de brainstorming entre les participants
- Plans d'action complétés pendant la formation



MATÉRIEL FOURNI

- Manuel de référence complet
- Guide de configuration selon le logiciel utilisé
- Tests complets d'autoévaluation



MODES D'ENSEIGNEMENT

ENTREPRISE*



FRANÇAIS



*Les formations en entreprise sont personnalisées et adaptées à vos besoins

À QUI S'ADRESSE LA FORMATION

À quiconque désire développer ses ventes, se fixer des objectifs et se donner les moyens pour les atteindre.

APPROCHE QUALITEMPS

Notre formation est différente des autres formations en vente : elle est centrée sur l'aspect organisationnel et l'efficacité personnelle. Sa force est d'offrir une solution à l'un des grands défis des professionnels de la vente. Notre approche pratique et applicable à toutes les situations vous permettra d'élaborer un plan d'action concret qui vous permettra d'économiser rapidement du temps. Vous pourrez ensuite investir dans vos activités les plus rentables.

NOTRE ENGAGEMENT

Vous fournir des outils concrets qui amélioreront notablement l'efficacité de votre travail de vente pour dépasser vos objectifs !

RECONNAISSANCE DE LA FACULTÉ DE L'ÉDUCATION PERMANENTE DE L'UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL

L'approche pédagogique de Formations Qualitemps a été validée par la direction de la formation continue de la Faculté de l'éducation permanente de l'Université de Montréal. 0.7 UFC.