

Wel'Com-Hom News



Communication & Management
Hommes & Méthodes

Développez votre agilité en
management d'équipe et en techniques de vente

www.com-hom.com

Edito : la vente, un processus d'amélioration continue ?

Wel'Com-Hom News axe son numéro 10 sur **la vente**. La vente a comme base commune avec le management, les mêmes schémas de préparation des actions, de communication, de débriefing et un réel intérêt à comprendre les motivations de ses clients.



[Com-Hom](#)

Nous vous proposons un entraînement et un référentiel de débriefing sur une quarantaine de points qui vous permettront de progresser dans vos actes de vente, de la prise de rendez-vous à la négociation et augmenter votre taux de concrétisation.

Alors quelles compétences pour un vendeur ?

Quelles compétences pour la vente ?



C'est par cette question que débute la formation « [vendre et valoriser efficacement les produits, projets ou services](#) ». De nombreuses idées surgissent pendant l'exercice : écoute, connaissance produit, accueil des objections, dynamisme, ténacité, expression, négociation, prise de contact, ... Une quarantaine de points sur lesquels nous vous proposons des outils et des mises en situation pour en comprendre les impacts. Une quarantaine de points sur lesquels nous vous invitons à évaluer vos actes de vente.

[Lire la suite >>](#)

Une perle du web !



Internet nous réserve de belles surprises. Ce film d'animation est un véritable petit bijou. A regarder encore et encore... et si le cœur vous en dit, jouez au jeu des 7 erreurs... Certainement plus... Sans oublier de noter les quelques points positifs développés par notre super vendeur. Cliquez sur l'image pour le visualiser sur notre site.



Partenariat impulsion

J'accompagne via des ateliers l'association [Impulsion](#), réseau de cadres en transition professionnelle :



- Mieux se connaître pour mieux orienter ses choix
- Construire son argumentaire
- Accueillir les objections

J'ai été frappé par cette intelligence collective de personnes en transition professionnelle qui se regroupent autour de valeurs pour mutualiser des ressources, outils & réseaux. Cette notion d'équipe où chacun est acteur traduit un fort dynamisme: c'est cela qui m'a séduit et conduit à devenir partenaire d'[Impulsion](#).

[Découvrez la lettre Impulsion de février 2010 >>](#)
[Consultez les profils actualisés des membres d'Impulsion >>](#)

Témoignages cycle de formation « Technico-commerciaux : Vendre et valoriser les produits, projets ou services »



La valorisation de la recherche constitue le cœur de métier de [Floralis](#). La vente de produits, de projets ou de services technologiques issus de la recherche est une activité particulière. La session de formation proposée par Marc Vilcot a permis de mieux identifier les particularités de cette activité et la meilleure façon de l'aborder. La formation s'est organisée autour des différentes actions de vente : construire un argumentaire, contacter un prospect, connaître son futur client, consolider son argumentation, conclure et capitaliser.

Anne Pellegrin-Mille
[Floralis](#)
[Equipe Multicom](#)

Nous avons particulièrement apprécié le juste mélange entre aspects théoriques et travaux pratiques, les exemples choisis et la convivialité dans laquelle s'est déroulée cette session.

Je recommande vivement [cette formation !](#)

Catalogue formation et prochaines formations inter-entreprises

Le catalogue formation 2010 est en ligne. Vous pouvez accéder aux formations :

- [Via notre site Web](#) ou
- [En téléchargeant le catalogue complet](#)

Prochaines formations inter-entreprises :

- [Vendre et Valoriser les produits, projets et services](#)
10,11 & 18 mai
- [Manager : porter le sens et faciliter la performance](#)
Session dédoublée pour cause de succès ☺, sessions confirmées
Session 2a : 29 & 30 avril, 01 et 15 juin 2010
Session 2b : 4, 20 & 21 mai, 8 juin 2010
- [Développer son efficacité individuelle et collective](#)
en partenariat avec [LD Consulting](#)
06, 27 & 28 mai, 11 juin 2010



[Téléchargez le catalogue des formations 2010](#)

Tarif modérateur tenant compte du nombre de collaborateurs que vous formerez via nos formations inter-entreprises et de la visibilité que vous nous donnerez par des inscriptions anticipées.

[Nous contacter !](#)

Nos valeurs

Performance

Notre raison d'être est d'améliorer la performance de vos équipes. Les méthodes et outils de management que nous présentons dans ce catalogue sont tous tournés vers cet objectif.

Evolution

Nous sommes intimement convaincus qu'à tout âge, quel que soit son niveau initial d'étude et ses responsabilités dans l'entreprise, toute personne peut :



- Apprendre
- Evoluer dans son poste
- Changer de métier

Complémentarité

La complémentarité des personnes au sein des entreprises et des organisations est une condition de la performance. Toute équipe a besoin d'une certaine diversité pour réussir.

Qualité

Nous devons à nos clients une qualité de service élevée, qui se traduit par :

- Le professionnalisme de nos intervenants : confidentialité, horaires, préparation, écoute, expérience
- Des outils accessibles en ligne gratuitement pendant et après la formation
- Des supports couleurs délivrés à chacune de nos interventions

Coordonnées Com-Hom



Com-Hom

Communication & Management
Hommes & Méthodes

62 Bis rue Jean Pain
38600 Fontaine

marc.vilcot@com-hom.com

www.com-hom.com

Tel : 06 25 04 60 20

Fax : 09 57 70 72 33

Les précédents numéros

Date

Wel'Com-Hom News N°9 – Le management sur tous les terrains, du sport professionnel à l'entreprise – N° accessible sur [le lien suivant](#)

Janvier 2010
[Wel'Com-Hom News N°9](#)

Wel'Com-Hom News N°8 – Les entretiens de management – N° accessible sur [le lien suivant](#)

Novembre 2009
[Wel'Com-Hom News N°8](#)

Wel'Com-Hom News N°7 – Approche collaborative de la vente et des achats – N° accessible sur [le lien suivant](#)

Septembre 2009
[Wel'Com-Hom News N°7](#)

Wel'Com-Hom News N°6 – La gestion du temps et des priorités– N° accessible sur [le lien suivant](#)

Juillet 2009
[Wel'Com-Hom News N°6](#)

Wel'Com-Hom News N°5 – Le management intermédiaire –
N° accessible sur [le lien suivant](#)

Avril 2009
[Wel'Com-Hom News N°5](#)

Copyright

Les textes sont la propriété des auteurs référencés.

Wel'Com-Hom News est édité par [Com-Hom](#)

Le profil de personnalité J'AIME[®] est la propriété de la société [Com-Hom](#)

Crédit photographique : Fotolia – [//fr.fotolia.com/](#) – tous droits réservés.