



« Conseil, Formation et coaching opérationnel,
Vente, Management, Relation client... »

ENJEUX CLIENT TRAITÉS

- Gagner plus de clients
- Limiter l'érosion du portefeuille
- Réussir un lancement clé ou une action promotionnelle
- Prendre des Parts de Marché chez les clients
- Optimiser la marge commerciale
- Optimiser le cross-Selling
- Mettre en place une université des ventes ou du management

PROCESS D'INTERVENTION QUICKWIN

QUICKSCAN

Pour comprendre rapidement les points de friction dans la mise en œuvre de la politique commerciale. Pour identifier les leviers d'action à court terme.

Réalisations : Interviews, Questionnaires, Observations, Visites-mystère, Analyse de données et de ratios...

MODÉLISATION

Pour imaginer des opérations (et tous les outils associés) permettant d'impacter, les résultats, à court terme.

Réalisations: Processus de vente et de management de la vente, Trame d'entretien en face à face, Modèle d'offre commerciale, Schéma de présentation de projet, Tableaux de suivi de la performance, Système de motivation...

TRAINING

Pour conférer aux différents acteurs et managers de la vente, l'ensemble des réflexes nécessaires à l'exécution des tâches clefs de l'action commerciale et de son pilotage.

BOOSTER

Pour accompagner intensivement la mise en œuvre et garantir le succès.

Réalisations : Challenge de vente, Coaching terrain des commerciaux, Création club Elite, Partage orchestré des succès et des pratiques performantes.

POPULATIONS CONCERNÉES

• POUR CONCEVOIR ET PILOTER

Comités de Direction, Directions générales et commerciales, Responsables du Système d'information commerciale, Direction du Marketing et de la communication interne,

• PAR LA FORMATION ET L'ACCOMPAGNEMENT

Directions commerciales et régionales, Commerciaux, Avant-Vente, Après-Vente, Techniciens en contact client, Sédentaires, Administratifs en contact client.

Fondateurs : Jean-Pierre MORLIÈRE & Bernard ROJON.
Expertise en BtB, BtC et BtB.

Nombre de collaborateurs : 15.

Plus de 100 missions menées par chacun des associés
De Nombreuses missions menées ayant impactées de manière significative le résultat : Nombre de clients, Valeur moyenne des projets, Taux de transformation, Réussite de lancements produits, Réussite d'actions commerciales clés, Cross-Selling, Taux de remise etc.

Des formations sur-mesure et surtout une expertise dans les leviers à actionner pour garantir la mise en œuvre et des changements rapides, notamment en termes de résultats. Expérience significative dans le déploiement de grands projets en France et à l'international.

Taux de croissance : 50%.

Évaluation moyenne des formations au-dessus de 18/20.

09 65 19 62 87

10 rue Vivienne - 75002 Paris
www.qwantiq.fr