De la théorie à la pratique,
pour améliorer vos performances !

cercles noeo Média

noeo formations

Vos enjeux !

Pour vous aider
à améliorer vos performances
et vous accompagner
vers un objectif concret
de progrès.

Créer
la différence.

Augmenter
Le CA par vente.

Fidéliser
les clients.

Le marché

Les investissements suivent une baisse contenue. La poussée du digital a privé de croissance les acteurs traditionnels de la publicité locale. Les attentes se tournent d'avantage vers une offre multiservices qui permet la prise en charge de la communication au sens large. Le marché se réorganise en profondeur dans ce sens.

Les annonceurs

Dans une conjoncture économique difficile, les investissements publicitaires sont restreints. Les annonceurs agissent au coup par coup par manque de visibilité. Ils privilégient les médias qui génèrent du trafic immédiat comme internet, la radio la pub extérieurs… l

Nos formations spécifiques Média

www.noeo-formations.com

	Assistante commerciale	Téléconseiller	Commercial	Manager
Participants	Secrétaires de régie, Hôtesse d'accueil	Télé conseillers, Télévendeurs en réception et émission d'appels	Commerciaux, vendeurs, Chef de Pub…	Chef de Pub, Chef des Ventes, responsable de centre de profits
Objectifs	***Développer une qualité d'accueil pour faire la différence et fidéliser les clients.***	***Les fondamentaux de la prospection téléphonique et de la Télévente***	***Prospection, créativité commerciale***	***Le management du changement et le pilotage du développement.***
Thèmes de journée	accueillir	la prospection	Découvrir, redécouvrir les clients	Les principes de base de la motivation.
	Se différencier et fidéliser	La démarche Grands Comptes	Les objections	Les attitudes clés d'un management d'équipe efficace et motivant.
		La défense du prix	La défense du prix	Les méthodes du management d'équipe
Durée	2 jours	3 jours	3 jours	3 jours

Une attestation de formation est fournie suite à l'évaluation des acquis contrôlés tout au long de la formation