

Atelier prospection téléphonique efficace

Paris, ou Sèvres (92)

OptiVente dédiée au développement commercial aide à mieux réaliser vos approches commerciales par le téléphone. Bien réalisées elles sont de bonnes sources de croissance.

Ces approches peuvent être par ailleurs très maladroites, nous recevons tous hélas des appels de cette nature. Alors quelles sont les méthodes gagnantes, quels sont les pièges à éviter ?

Thèmes développés

9h00 : Accueil

9h30 **Présentation des méthodes d'écriture de script de prospection**

Objectif: Aboutir à un rendez-vous ou une vente. Remise d'un support de travail, Acquisition des techniques de prospection téléphonique.

Ecriture et optimisation de chaque script

En sous-groupe et coaching du consultant.

Pause Déjeuner (1h30)


Mises en situation

Simulation des prises de rendez-vous ou des ventes téléphoniques,
Coaching sur l'approche comportementale.

17h45-18h00 Bilan et clôture

Modalités d'inscription : Atelier réservé uniquement aux 10 premières inscriptions.

Envoi du coupon joint et paiement (subrogation possible par OPCA, nous consulter)

 Prix : 450 € HT par personne ; Pour toute inscription et paiement reçus au plus tard un mois avant l'évènement, le prix est ramené à 390 € HT

 Ou 1800 € HT pour la journée, pour une commande groupée.

Un mail de confirmation avec toutes les infos pratiques sera adressé à réception de votre inscription définitive.

Il sera remis au début de l'atelier : Une facture acquittée, valable aussi pour le rembours de la formation par le crédit d'impôt formation pour le dirigeant, si vous êtes éligible, la convention de formation, la copie des supports de présentation.



COUPON REPONSE

Je souhaite m'inscrire à l'atelier se tenant le :

1^{er} mars 2012 11 mai 2012

A cette fin je vous prie de trouver ci-joint un chèque de 538.20 € TTC ou (466,44 € si reçu au moins un mois avant l'évènement) à l'ordre d'OptiVente, à adresser à OptiVente - 4 Rue Benoît Malon 92310 SEVRES.

Mes coordonnées (ou carte de visite) sont :

Entreprise :

Activité :

Prénom / Nom :

Fonction :

Email :(Lettre capitale svp).....

Téléphone:.....

Adresse :

L'envoi ce bulletin accompagné de votre paiement vaut acceptation des conditions de vente annexées.

OptiVente - 4 Rue Benoît Malon - 92 310 SEVRES. www.optivente.com

SARL au capital de 40 000 € - SIRET : 480 082 445 00010

contact@optivente.com Tel: 01 46 89 07 32

A propos du consultant formateur : Domaines de compétences

Commercial

Management - Coaching
d'équipes marketing et commerciales,

Montage et animation
de réseaux de partenaires,

Ventes
Appels d'offres, plans de comptes et d'actions, prospection téléphonique, entretiens de vente, appels d'offres, négociations, fidélisation...

Spécificités export :
Montages partenariats et financiers.

Marketing

Stratégique :
détermination de positionnements offre-marché (ciblage),
business plans complets,

Mix :
Conception d'offres d'entreprise,
de politiques tarifaires et contractuelles, d'approches par
partenaires-distributeurs, plan de communication

Opérationnel :
Création d'outils d'aide à la vente.
Campagnes emailing

Partenaires formation

Intervenant vacataire référencé dans différents organismes de formations continues:
Advancia-Negocia, Amplitude, Booster Academy, CNOF (IFG) , CSP, CNOF, CCI 75+78, DEMOS, E-BDA, ELEGIA,
Institut Supérieur du Marketing, Klekoon, Reed-Doubletrade, etc.

Intervenant grandes écoles

Commerce : HEC executive Education, ESSEC, IAE, IPAG, ESA

Ingénieur: Ecole Centrale de Paris  - Ecoles des Mines Paris, AFTI, ITIN.

Conférencier

Au 30 septembre 2011 : **Plus d'une centaine de conférences réalisées, en association avec :**
Des chambres de commerce, collectivités locales (Région, Départements, mairies), Associations de chefs d'entreprises, etc.

Expérience professionnelle

Entre 1987 à ce jour : Commercial, directeur commercial, directeur marketing et commercial, dirigeant d'entreprise.



Triple formation



Coach Dale Carnegie

Web TV - Vidéos

Agence de développement Val de Marne - avril 2010 – conférence -
débat: [La proposition commerciale convaincante](http://valdemarne.ubicast.eu/)
<http://valdemarne.ubicast.eu/>



Studyrama - mai 2008 - Reportage vidéo : [Gagner vos appels d'offres](#)



FocusCo - mai 2008 - vidéo : [5 astuces pour gagner ses appels d'offres](#)



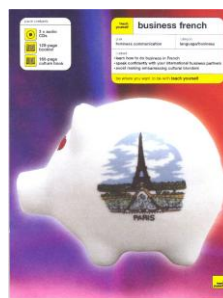
Salon des entrepreneurs - Reportage Web-TV : Appels d'offres pour les PME - Février 2008



Livres

Business French - Novembre 2007

Articles dans la méthode d'apprentissage du français commercial - Business French - Editions « Teach yourself »



Livre « Appels d'offres – La stratégie gagnante »
Editions CHIRON - Mars 2007

A notre connaissance, ce livre est le seul ouvrage français traitant des appels d'offres privés et publics, sous l'angle commercial.

La littérature autre existante, aborde les appels d'offres publics sans les appels d'offres privés et sous l'angle réglementaire uniquement.



Presse économique - webographie

- 👉 Revue "Les matinales" juin 2010 - Répondre à un appel d'offres public ou privé
 - 👉 Web, le journal des entreprises - Mars 2010 - [Les astuces pour bien formuler votre proposition commerciale](#)
 - 👉 blog.agent-co.fr - Mai 2009 : 4 conseils pour gérer ses activités commerciales en période de crise.
 - 👉 Web, Le blog des TPE-PME - Mai 2009 :
[Appel d'offres, 3 actions gagnantes après la remise de la proposition commerciale.](#)
 - 👉 Web Paris développement - Avril 2009: [Vendre l'innovation en période de crise](#)
 - 👉 Web - FocusCo – Novembre 2008 : Le savoir être des commerciaux
 - 👉 Mensuel Chef d'entreprise magazine - Juillet 2008 : Participation à l'article sur le coaching des managers.
 - 👉 Web - FocusCo – Juin 2008 : Montage de challenges commerciaux.
 - 👉 Mensuel Chef d'entreprise magazine - Février 2008
Participation à l'article sur le montage de challenges commerciaux pour les PME.
 - 👉 Mensuel Artisans mag - Février 2008
Participation à l'article sur l'accessibilité des appels d'offres publics pour les artisans.
 - 👉 Mensuel Suresnes économique : [Comment vendre par des partenariats commerciaux?](#) - Février 2007
 - 👉 Mensuel Chef d'entreprise magazine: participation à l'article "Insufflez à vos commerciaux une culture de la marge" - Février 2007
 - 👉 Mensuel Management: [Quatre méthodes pour retenir un client mécontent](#) - Octobre 2006
 - 👉 Mensuel Management: [Réaliser ses campagnes e-mailing](#) - Juin 2006
 - 👉 Mensuel Construcom : [L'incentive, ou comment stimuler sa force de vente](#) – Mars 2006
 - 👉 Mensuel Management: [Exporter par des partenaires commerciaux](#) - Janvier 2006
- Classé en 2006 « consultant du mois » par la revue Management**
- 👉 Mensuel Chef d'entreprise magazine: [Le recrutement commercial chez Bio3G](#) - Novembre 2005
 - 👉 Mensuel Management: [Préparer efficacement les réponses aux appels d'offres](#) - Octobre 2005
 - 👉 Mensuel Management: [Déjouer les pièges des acheteurs](#) - Septembre 2005
- Classé en 2005 « consultant du mois » par la revue Management**
- 👉 Mensuel Suresnes économique: [Comment assurer le développement commercial d'une entreprise?](#) - Mars 2004



Conditions générales de vente

Ces conditions s'appliquent aux conférences et ateliers (appelés ci-après « événement ») organisés par OptiVente.

Modalités d'inscriptions

Un participant est considéré inscrit lorsque ce dernier s'est acquitté du montant complet, et que le bulletin d'inscription envoyé comporte toutes les mentions remplies requises. A ce moment, OptiVente vérifie la disponibilité de places. Dans l'affirmative, un mail est adressé au participant signifiant son inscription définitive. Au cas où il n'y aurait plus de place disponible, OptiVente proposera au choix de l'inscrit : De participer de manière prioritaire à une session ultérieure pour un autre événement d'un montant identique, de détruire le chèque si celui-ci n'est pas encore encaissé ou bien de rembourser dans l'intégralité le montant de la participation. Le prix inclut la formation, les supports pédagogiques dont le CD d'outils. Il n'inclut pas les frais de repas.

Modalités d'annulation ou de report par le participant

Toute annulation ou demande de report doit être communiqué par écrit, au plus tard 10 jours francs ouvrables précédents l'événement. Pour toute annulation ou report, fût-ce en cas de force majeure, le montant de la participation restera perçue à titre d'indemnité forfaitaire. Dans le cas où OptiVente organiserait un autre événement pour un montant de participation identique dans les six mois à venir, un report unique sera alors possible. Le montant de l'indemnité forfaitaire sera alors affecté au coût de cette nouvelle formation.

Toute annulation ou demande de report, dans les 10 jours francs ouvrables précédents l'événement, ne donnera lieu à aucune compensation de la part d'OptiVente.

Modalités d'annulation ou de report par OptiVente

L'événement pourra être annulé lors d'un des cas suivants :

- De plein droit en cas de force majeure, de disparition, invalidité, décès du consultant initialement prévu. Le montant de la participation sera alors intégralement remboursé.
- Nombre insuffisant d'inscrits, à moins de quinze jours de la première date de formation. OptiVente proposera alors au choix de l'inscrit : De participer de manière prioritaire à une session ultérieure pour un autre événement d'un montant identique, de détruire le chèque si celui-ci n'est pas encore encaissé ou bien de rembourser dans l'intégralité le montant de la participation.

Référencement

Le participant autorise OptiVente à inscrire son entreprise au nombre de leurs références.

Droit applicable et attribution de compétences.

Tout litige qui ne pourrait être réglé amiablement sera soumis à la compétence exclusive du tribunal de commerce de Versailles, suivant la loi française.