Réunion du mardi 24 janvier 2023 : Formations commerciales à tous les collaborateurs d’une

entreprise

**Exposé de Christophe Génieys, E85.** C’est une présentation de ses activités aux consultants.

Il s’agit de formations commerciales comportant 3 volets :

° formation « Nous sommes tous des commerciaux »

°° la prospection « comment gagner du temps et de l’argent ? »

°°° animation des équipes commerciales.

Christophe a enrichi son exposé d’anecdotes savoureuses tirées de son expérience pour imager ses propos. En synthèse, il développe son thème principal : nombreux sont les collaborateurs de l’entreprise concernés par la satisfaction à apporter à la clientèle ; il convient de les identifier et de les former. Sa prospection vise les DRH qui centralisent les formations.

Les consultants présents ont fait plusieurs suggestions :

° proposer « une offre d’accroche » pour « mettre le pied dans la porte »… exemple : 2 jours de conseil pour amorcer la relation et présenter ensuite l’offre principale pour chacune des 3 activités.

° pour les grandes entreprises, tenter de s’intégrer dans le cycle des formations à gros budget.

° préciser ses cibles prioritaires, entreprise, institution publique, les communiquer aux collègues consultants CC pour faciliter les entrées en relation. C’est ainsi que Thomas spécialiste du ferroviaire va s’attacher à lui trouver un contact à la SNCF.

Une image contenant texte

Description générée automatiquement

*Les présentations ne sont pas nécessairement jointes en totalité au compte-rendu. Les coordonnées téléphoniques ou de messagerie des consultants y figurent donc pour leur permettent d'être contactés. Si, par omission, elles n'y figuraient pas, merci de nous le signaler par mail à l'adresse suivante :* [*info@cortambert.com*](mailto:info@cortambert.com)*.*