



CONSEIL | FORMATION | COACHING

Notre Métier

**AMELIORER VOS
PERFORMANCES
COMMERCIALES**

Notre ambition

**VOUS AIDER A
VENDRE
PLUS ET MIEUX**

*CATALOGUE DE
FORMATION 2017*



Depuis 1992, TCO accompagne les fonctions commerciales.

Que votre objectif soit de conquérir de nouveaux territoires ou de fidéliser votre clientèle, d'améliorer vos performances ou de mettre en place une organisation commerciale, nous installons votre stratégie pour optimiser votre développement.

Notre équipe et notre réseau d'experts sont en mesure de mettre en « ordre de marche » votre stratégie et organisation commerciales.

Nous intervenons en terme de :

Conseil

Stratégie Conseil et Accompagnement de votre développement commercial.

Formation

Création et organisation de votre plan de formation commerciale adapté à l'évolution du parcours client. Des modules de 1 à 6 jours dispensés par des experts de la distribution moderne.

Dispositif de déploiement de la formation par la mise en place d'outils multimédia d'aide et d'accompagnement à la formation – E learning.

Programme Optima

Suivi et analyse des ratios commerciaux de votre groupe ou réseau de distribution, gestion du suivi prospects avec Tcoptima

CATALOGUE DE FORMATION

FAIRE GRANDIR
LES COMPETENCES



METHODOLOGIE

Nous travaillons sur le terrain pour créer votre projet de formation. Il est adapté au comportement et au parcours de votre client, aux nouveaux modes de consommation. Il répond aux attentes de votre stratégie commerciale.

Nous réalisons pour vos équipes un véritable parcours de formation, complet et concret:

- Formation et initiation Digitalisation du point de vente
- Formation au management des hommes et à l'animation commerciale de l'entreprise et des réseaux.
- Formation aux techniques de vente spécifiques métier
- Formation à l'intégration du financement dans la culture de l'entreprise
- Formation au suivi du prospect et du client

Nous proposons également un Dispositif de déploiement de la formation par la mise en place d'outils multimédia d'aide et d'accompagnement à la formation – E learning.



MODULES DIGITAUX

Publics : Chefs d'entreprises, responsables de magasin, dirigeants de groupes régionaux et managers souhaitant intégrer le digital dans leur stratégie commerciale.

Objectifs : Face à la perte de trafic en magasin, et le changement du parcours client, ces stages permettent à tous les niveaux de votre entreprise de mieux comprendre et appréhender les enjeux du marketing digital, et de la vente multicanal. Il offre des solutions concrètes, des outils et méthodes efficaces pour répondre aux attentes d'un client toujours plus exigeant.

Programmes : 1 jour | 2 jours

- INITIATION AU DIGITAL
- LE PARCOURS CLIENT DIGITALISÉ
- DIRIGER UN OU PLUSIEURS MAGASINS A L'HEURE DU DIGITAL



MODULES MANAGEMENT

Publics : Animateurs de réseau, managers et responsables de magasin.

Objectifs : Manager, dynamiser et former ses équipes pour améliorer les performances individuelles et collectives. Installer au sein du réseau une organisation commerciale rigoureuse, donner aux animateurs les clés pour suivre et coacher les équipes efficacement. Savoir se servir des différents styles de management selon le profil des collaborateurs, l'expérience, les compétences et les situations.

Programmes : 1 jour | 2 jours | 6 jours

- **MANAGEMENT ET ORGANISATION COMMERCIALE**
- **ANIMER UN RÉSEAU COMMERCIAL**
- **MANAGEMENT DES HOMMES**
- **LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC ET L'ANIMATION DE RÉUNION**



MODULES VENTE

Publics : Commerciaux et vendeurs, débutants, confirmés et experts.

Objectifs : En adaptant nos programmes à vos métiers, nos formations installent un plan de vente efficace pour améliorer vos taux de transformation. Nous travaillons l'attitude, le discours du vendeur pour réussir à diriger ses entretiens et conclure ses ventes. Vos vendeurs maîtriseront toutes les techniques de vente, pour répondre plus efficacement aux nouvelles habitudes du consommateur en intégrant le financement, le suivi et la gestion des projets...

Programmes : 1 jour | 2 jours | 6 jours

- **LES TECHNIQUES DE VENTE**
- **LE PLAN DE VENTE MÉTIER AMEUBLEMENT**
- **LE PLAN DE VENTE MÉTIER IMMOBILIER**
- **VENTE EXPERT - METTRE EN SCÈNE SES VENTES**
- **VENTE EXPERT – CONCLURE**



MODULES FINANCEMENT

Publics : Commerciaux, et vendeurs, débutants, confirmés et experts.

Objectifs : Le financement reste une ressource de chiffre d'affaires et de marge incontestable dans la distribution de bien d'équipement. Cette formation permet d'intégrer le financement dans la culture du point de vente et d'installer cette ressource dans le plan de vente.

Programmes : 1 jour | 2 jours

→ **INTÉGRER FINANCEMENT DANS SON PLAN DE VENTE**

→ **LE FINANCEMENT POUR ACCÉLÉRER SA CONCLUSION**



MODULES SUIVRE SES PROJETS

Publics : Commerciaux itinérants et sédentaires et vendeurs, débutants, confirmés et experts, Assistance commerciale.

Objectifs : Travailler un plan de suivi et de relance des prospects non aboutis afin d'augmenter son taux de concrétisation. Aborder tous les outils de relance tel que le téléphone, le mail, le courrier, le texto....

Programmes : 1 jour | 2 jours

- RELANCER ET SUIVRE SES PROJETS NON ABOUTIS
- LES ACTIONS DE PROSPECTION ET DE RELANCE CLIENTS

