

Newsletter 001 - Janvier 2010 - Seasonal school, what's that ? Booster l'efficience commerciale de vos collaborateurs !

Depuis 2009, c'est possible via notre SEASONAL SCHOOL. La promotion de notre 1^{ère} AUTUMN SCHOOL 2009 a déjà fait ses preuves puisque nous avons comptabilisé 32 sessions. Ces groupes de ± 7 à 8 élèves ont démarré en septembre et se termineront en février 2010 ; in fine, 225 collaborateurs du Secteur auront été *boostés*, voilà un succès que nous souhaitons partager (Pour en savoir plus, cliquer sur : <http://www.cepom.be/cours-52-1-Seasonal+school.htm>)

Au moment où vous nous lisez, 37 sessions ont déjà été prises en compte dans le cadre de la SPRING SCHOOL 2010 et démarreront à leur tour dès le 1 mars pour se terminer en juin, soit environ 300 membres du personnel de collègues courtiers inscrits à ce jour. Mais il reste de la place !

Comment ça marche ?

Nous vous proposons un cycle de formation de 6 jours répartis sur une durée de 3 à 4 mois.

Notre premier objectif est : motiver votre personnel à suivre un cycle complet et à réunir une série de cours qui, ensemble, constituent un programme cohérent en matières commerciales.

Néanmoins, vous pouvez aussi suivre chacun des cours séparément au fil de l'année à votre convenance.

2 cycles sont organisés à l'heure actuelle l'un à l'Automne, l'autre au Printemps prochain. A noter que chaque cycle s'organise à partir de ± 8 inscrits.

Qui sont nos formateurs ?

Des formateurs aguerris également vendeurs et coachs expérimentés. Issus du secteur, ils savent combien il est important d'être pragmatique et ils sont délibérément orientés "assurance".

Cette formation basée sur un grand nombre d'exercices et de cas pratiques permet à tout un chacun d'y retrouver une bonne part de son quotidien.

Qu'en pensent les 1ères promotions ?

Les collaborateurs témoins sont tant des collaborateurs internes («internal sales») qu'externes : dans un esprit MARKETING, chacun est sensé être concerné par le commercial ou du moins devrait l'être.

L'objectif premier reste : ancrer au maximum les bons réflexes qui mènent à une organisation plus efficace et à de meilleurs résultats commerciaux.

Très concrètement, nous vous proposons des témoignages récoltés :

Journée 1 – Communication orientée – client

« Les clients sont plutôt satisfaits de ma nouvelle approche plus proactive. In fine, faire du cross-selling (proposer de nouvelles solutions en plus) n'est pas accueilli de manière négative. Je pensais que le client réagirait négativement en refusant de se « faire fourguer d'autres produits » mais c'était en fait de ma peur qu'il s'agissait. Mes résultats personnels, en tous cas, sont déjà concluants ».

Pour plus d'infos, cliquer sur : <http://www.cepom.be/formation-53-128.htm>

Journée 2 – Organisation commerciale du bureau

« En moyenne, je crois que je gagne déjà quelques heures par semaine et j'ai surtout moins de stress. Ma nouvelle approche systématique m'apporte autant qu'elle n'apporte à l'équipe et ça, c'est gai à partager ».

Pour plus d'infos, cliquer sur : <http://www.cepom.be/formation-53-129.htm>

Journée 3 & 4 – Prospection & atelier de prospection

« Depuis notre participation à cette formation, les commerciaux se réunissent plus facilement et sur une base plus régulière. Nous décidons ensemble de téléphoner aux clients pour fixer des rendez-vous et certains se sont mis à prospecter « dans le dur ».

« Pour communiquer, nous avons choisi d'être plus créatifs dans la communication (message vidéo de fin d'année, newsletter, mailings plus ciblés et plus créatifs, agencement commercial différent du point de vente). Nos messages vers les clients sont plus fréquents et plus efficaces ».

Pour plus d'infos, cliquer sur : <http://www.cepom.be/formation-53-61.htm>

Journée 5 & 6 – Techniques de vente

« Je sens bien que mes entretiens sont mieux structurés ; l'écoute de mes clients est de meilleure qualité. En fait, je gagne du temps et je suis étonné des résultats obtenus avec les outils apportés par notre formateur dans les workshops. Avec les GOLDEN QUESTIONS© j'arrive à cerner vraiment les besoins actifs du client en 5 à 10 minutes. Quant aux BRAINMAPPINGS©, ils me permettent d'expliquer des solutions même complexes en 12' et surtout, j'ai vraiment l'impression que j'arrive à conclure beaucoup plus facilement ».

Pour plus d'infos, cliquer sur : <http://www.cepom.be/formation-53-65.htm>

Loin de vouloir seulement vous convaincre, le succès de la formule AUTUMN SCHOOL démontre, s'il fallait, que la demande est clairement rencontrée. C'est celle-là même qui nous a motivés pour organiser la 1^{ère} SPRING SCHOOL à partir de mars 2010.

N'hésitez pas à nous communiquer votre intérêt en cliquant sur <http://www.cepom.be/81-Contact.htm> ou inscrivez-vous via <http://www.cepom.be/cours-52-1-1-inscription-Spring+School+2010.htm>

Pour tous renseignements

Danielle VAN KERCKHOVEN – Coordinatrice

Tél : 02 / 549 04 45 ou danielle.vankerckhoven@cepom.be

Daniel BRULLEMANS – Competence Manager

Tél : 02 / 549 04 43 ou daniel.brullemans@cepom.be