


Modules de formations 2006-2007

VENTE

	FDV junior distri	FDV senior distri	Chefs de région et animateurs	Agro distri bution
Les fondamentaux de la négociation	●			● 
Optimiser la relation client		●		
Construire et piloter un plan d'action client				●

EVOLUER DU VENDEUR TECHNICIEN AU CONSULTANT D'ENTREPRISE

Vendre l'offre globale	●	●	●	●
Construire l'offre segmentée			●	●
Gérer son temps et s'organiser	●	●	●	●
Réaliser un bilan annuel de la relation client	●	●	●	●
Négocier dans la complexité		●		●
Prospecter pour augmenter ses ventes	●	●		

MANAGEMENT & MOTIVATION

Motiver, piloter et former son équipe			●	●
Conduire une réunion efficace			●	●

ORGANISATION

Gérer son temps et s'organiser	●	●	●	●
--------------------------------	---	---	---	---

e-SUIVI DE FORMATION

Accompagnement personnalisé post formation	●	●	●	●
--	---	---	---	---

Michel Bonneau

GAIA Conseil

Maison Bordaberry
Quartier Pegna
64240 Hasparren

Tel: 05.59.29.56.99

Mob: 06.11.20.12.28

Fax: 05.59.70.28.83

bonneau-michel@gaia-conseils.com

www.gaia-conseils.com