

Groupe Records Consultants

De la compétence aux résultats



Depuis 1994, nous intervenons en Industrie, Distribution, en Service

Groupe Records Consultants est une société de formation spécialisée dans le développement commercial.

Notre savoir-faire, notre cœur de métier est de vous accompagner pour :

- gagner plus de nouveaux clients
- augmenter votre moyenne de facturation par client
- développer la communication de vos collaborateurs et collaboratrices afin qu'ils gagnent en aisance dans la relation avec vos clients.

Développement commercial

Formation - Conseil Action - Intervention - Recrutement

De la compétence aux résultats

L'expérience du terrain

S'entraîner pour progresser <-> Accompagner pour progresser

Elle est fondamentale...

Tous nos consultants ont assumé successivement des fonctions de vendeur, de Direction Commerciale et de Direction Générale. Tous sont rompus aux techniques de prospection, de vente et de négociation et de management d'équipes.

Des actions sur mesure

Vous écouter, vous comprendre...

Nous nous immergeons dans votre entreprise, votre métier. Nous adaptons notre méthode et nos actions à la spécificité de vos objectifs quantitatifs et qualitatifs.

Des actions de formation opérationnelles

Vos équipes connaissent leur métier...

Nous travaillons particulièrement sur l'acquisition des compétences, par l'entraînement en situation pour une mise en application concrète et immédiate sur le terrain.

Des actions de conseil opérantes

Une vision globale, des actions concrètes...

En fonction des objectifs stratégiques de votre Entreprise, nous définissons des plans d'actions réalistes, avec des objectifs de résultats et des objectifs de moyens. Nous mettons en œuvre ces plans d'actions avec vos équipes de vente et managers.

Des sessions stimulantes et motivantes

Des valeurs pédagogiques...

Mises en situation, jeux de rôles, exercices, entraînement à la relation à l'autre, à l'écoute, à l'argumentation, acquisition des bons réflexes, des bons gestes et de bonnes compétences. Une méthode vivante, motivante, où chaque participant s'exprime immédiatement.

Des outils personnalisés

Consolider les compétences...

Pour que chaque acteur puisse, après la formation et dans ses actions quotidiennes, s'appuyer, se référer, s'évaluer, nous construisons avec vous des outils de progrès personnalisés. Ces outils d'autoévaluation renforcent les acquis de compétences.

Une passion partagée

Une volonté de transmettre...

Valoriser les hommes et les femmes, les respecter, leur transmettre un réel savoir-faire, leur donner envie de faire mieux, d'être mieux dans leurs missions respectives afin d'augmenter leurs résultats. C'est une passion que nous partageons avec chacun de nos clients.



Force de vente et Management

Des actions de formation sur mesure adaptées à vos objectifs

L'attitude du leader
L'écoute efficace
L'argumentaire vendeur
L'enchaînement prix - Conclusion

L'attitude du négociateur
Les stratégies des acheteurs
L'écoute efficace - PNL
Les concessions réciproques

Les informations Marché
La règle du Livre Ouvert
La stratégie d'objectifs - PNL
L'offre animée
La négociation-conclusion

La rigueur de la prospection
La fiche prospect
Les barrages
L'idée du rendez-vous

Les fiches clients
L'offre appel
L'argumentaire de vente
La commande téléphonique

La rentabilité d'un portefeuille
Que vendre et à qui
L'activité commerciale en prospective
La gestion du temps du vendeur

Les règles de la satisfaction client
La démarche face à face et téléphonique
La gestion des réclamations et litiges

Les principes juridiques de recouvrement
Les excuses des mauvais payeurs
La gestion des litiges techniques
La négociation -transaction

Le recrutement et l'intégration
Les objectifs, les plans d'action et leurs suivis
La motivation collective et individuelle
L'accompagnement terrain
Des entretiens individuels et les réunions
La gestion du temps, du stress
La gestion des conflits

Techniques de ventes

Techniques de négociation

Négociations Affaires

Téléprospection

Télé-vente

Optimisation d'activité

Relation clientèle

Gestion des impayés

Management

Conseil Actions

Depuis 1994, nous intervenons en industrie, en distribution, en service

Audit Force de vente et Management

Forces & faiblesses
Opportunités & menaces
Activité vente
Activité management

Accompagnement Vente Terrain

Pré-entretien de vente et les objectifs
Entretien de vente et le rythme de la vente
Post-entretien et les axes de progrès et d'efforts

Accompagnement Réunion Force de vente

Préparation réunion
CA/Objectifs/Moyens
Co-animation réunion
Adhésion collective
Validation des moyens individuels

Accompagnement Management

Dynamique de changement . Court-
moyen-long terme
Objectifs individuels
Objectifs Entreprise

Recrutement

Plan de progrès
La sélection profil-poste
Les supports d'offres
Les sélections

Intervention Séminaire

La rémunération et l'intégration
15 thèmes de motivation
Groupes de 100 à 500 personnes .
Débats

Notre exigence

Nous investir et réussir chez nos clients en terme

De gain de
compétences

D'atteinte
d'objectifs

D'obtention de
résultats

Prouver que la démarche est concrète, applicable et simple

