

# Nicolas VERDONI

Formateur - Consultant - Coach en performance commerciale



## DOMAINES D'ACTION

### PROSPECTION / VENTE (BtoB et BtoC)

- **Conquérir** : bâtir et mettre en œuvre une stratégie de prospection optimale
- **Vendre** : Maitriser l'entretien de vente, faire une découverte efficace, argumenter pour convaincre, gérer efficacement les objections, défendre son prix, techniques de *closing*
- **Fidéliser**: optimiser son portefeuille clients, analyse, évaluation, action, CRM
- **Manager** les équipes de ventes : recrutement, motivation, accompagnement, évaluation, entretien annuel
- **Piloter** l'activité commerciale : tableaux de bord, KPI

### NÉGOCIATION

- Se connaître : style de négociateur, environnement, SWOT
- Préparer et mettre en œuvre une négociation gagnant/gagnant en milieu complexe

### COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

- Principes et enjeux de la communication orale
- Prise de parole en public

### GESTION DE RÉSEAU DE VENTE

- Développement de réseau : stratégie, *sourcing* et recrutement et intégration d'adhérents
- Animation : communication descendante et remontante, accompagnement, animation de réunions, formation, conseil

## RÉFÉRENCES

### Organismes de formation :

MERAS-NETWORK, CPM, IMPETUS CONSULTING, INVALIDIO, GT FORMATION, E-NEO, ITHOS CONSULTING, CECA, SHERPA, FC CONSULTANTS, ISOCEL CONSEIL

### Enseignement :

ESSCA  
GCIF

### Entreprises :

- **Industrie** : DECEUNINCK, DELPLAST, SACBA, VERANCO, MELITTA
- **Distribution** : CULTURA, BRICO-DÉPÔT, SCP France, LIDL
- **Banque/Assurance** : CM-CIC, SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, L'AUTRE RIVE
- **Services** : EUROGONE, CIE TECH, ESRI, AVÉO DÉVELOPPEMENT
- **Automobile** : CITROËN France, GROUPE PAROT

### Auteur de :

- Gérer un réseau de commerce organisé (*octobre 2014*)
- Evaluer son portefeuille clients (*octobre 2019*)

(éditions Books on Demand)