

Nicolas VERDONI

Formateur - Consultant – Coach en performance commerciale



DOMAINES D'ACTION

PROSPECTION / VENTE

- Bâtir et mettre en œuvre une stratégie de prospection optimale
- Maitriser l'entretien de vente : connaître les étapes, faire une découverte efficace, argumenter pour convaincre, gérer efficacement les objections, défendre son prix, techniques de closing
- Fidélisation de clients : optimiser son portefeuille clients, analyse, évaluation, action
- Bâtir et mettre en œuvre une stratégie de prospection optimale
- 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

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

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

De nombreuses entreprises :

CITROËN France, LIDL, MELITTA, DECEUNINCK, CULTURA, CM-CIC, SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, BRICO-DÉPÔT, SAUNIER DUVAL, SCP France, GROUPE PAROT, SACBA, EUROGONE, ESRI, DELPLAST, AVÉO DÉVELOPPEMENT

Auteur de :

Gérer un réseau de commerce organisé (Editions L'Œil du Cyclope 2014)

Evaluer son portefeuille clients Editions Books on demand 2019)