

Comment planifier sa réussite commerciale durant la période estivale ?

« L'été est souvent synonyme de préjugés et de craintes qui freinent les conseillères à réaliser de bonnes performances en terme de QVP mais aussi de QVE. C'est la raison pour laquelle ce module est rattaché au développement des compétences commerciales. Son objectif est de donner les clés d'une bonne organisation afin de réussir les objectifs commerciaux que l'on se fixe. »

Objectifs

1. Lister les freins psychologiques à la vente en période estivale
2. Identifier les actions réalisées par les meilleures
3. Se remémorer les événements Charlott'
4. Bâtir son propre plan d'action

Pour qui ?



Programme

1. Faire tomber les préjugés
2. Intégrer l'agenda Charlott'
3. Différencier « préjugés » de « craintes légitimes »
4. Planning individuel
5. Engagement - plan d'actions

Durée
1h45

Charlott'académie
Développer vos compétences est notre métier



Les + de cette formation

- Partage d'expérience
- Techniques immédiatement opérationnelles
- Coaching personnalisé

Pratique

- Date, lieu, horaires... dans votre espace conseillère, Charlott'académie :
- Coût : Gratuit (équivalent à 300€ dans un organisme de formation)

Événements Secteur
Cliquez ici