



## AccoForm est un organisme de formation spécialisé dans le développement commercial et le management.

Votre contact AccoForm : Jérôme Molina  
Tél: 06 89 79 48 09, jerome.molina@acco-form.fr

### Vos attentes :

- ✓ Améliorer votre approche et vos performances commerciales,
- ✓ Renforcer la motivation de vos équipes,
- ✓ Accompagner vos commerciaux et vos managers,
- ✓ Donner de nouveaux moyens à vos collaborateurs.

### Notre offre :

#### FORMATION "SUR MESURE"



##### FORMATIONS EN MANAGEMENT

**Management opérationnel** : le recrutement, l'entretien annuel, la fixation d'objectifs, la communication avec son équipe, la motivation d'équipe et du management situationnel, ...

**Coaching** : l'accompagnement des collaborateurs et le développement des compétences d'équipe, ...

##### TECHNIQUES DE VENTE

**En face à face** : la négociation, l'entretien commercial, l'entretien de prospection, l'accompagnement des équipes commerciales, ...

**Au téléphone** : la qualification de fichier, la prospection et la vente par téléphone.

#### CONSEIL ET ACCOMPAGNEMENT



##### ACCOMPAGNEMENT D'ÉQUIPE DANS L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

Étude sur votre marché, présentation d'un rapport d'audit commercial, accompagnement dans la création d'un plan d'actions commerciales...

##### ACCOMPAGNEMENT DANS LA MISE EN ŒUVRE D'UN PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES ET MANAGÉRIALES

Identification des cibles de prospects à démarcher, création des outils d'aide à la vente (supports découverte, argumentaires de vente, guide d'entretien téléphonique, traitement des objections, ...).

Accompagnements des managers en situations opérationnelles, formation terrain et aide au changement...



## AccoForm est un organisme de formation spécialisé dans le développement commercial et le management.

Votre contact AccoForm : Jérôme Molina  
Tél: 06 89 79 48 09, jerome.molina@acco-form.fr

### Domaines de compétence :

- ✓ Animation d'une équipe de vente et d'un centre d'appels,
- ✓ Le recrutement, la formation et l'accompagnement de commerciaux et managers,
- ✓ Le développement commercial,
- ✓ Les techniques de vente : téléphone et face à face,

### Parcours :



#### PARCOURS PROFESSIONNEL

**Plus de 16 années d'expérience dans les domaines :**

De la vente aux particuliers et aux entreprises,  
Du management d'équipes commerciales et de managers,  
De la formation alternance (BTS) et de la formation professionnelle continue.

**13 ans d'expérience commerciale et managériale** dans le même groupe d'assurances : commercial, directeur d'agences, directeur de centre d'appels.

**4 ans d'expérience en qualité de Consultant Formateur :**

Références : TEAM PME, le GRETA, Lyon 2, Cabinet INLE, ESMT, IFPME, Yves ROCHER, La Poste, DECATHLON, ...

#### FORMATION

BTS Force de Vente,  
2 nd cycle Marketing Management des Ventes ICSV CNAM,  
3 ème cycle IFG : programme ICG Gestion Management Stratégique.