

***SOLUTION de COACHING TERRAIN « CAMP DE VENTE »  
au bénéfice de votre organisme  
Comment réussir vos appels entrants et/ou sortants avec BRIO ?***

**A. AVANTAGES DE NOTRE SOLUTION DE FORMATION:**

- **taux de satisfaction** des participants à nos formations s'élève à plus de **90 %**
- **Pratique sur des cas réels** pendant la formation : Transfert de connaissances et vrais appels de sollicitation réalisés en même temps.
- Formations susceptibles d'être **déductibles dans le cadre de la loi sur les Compétences (anc. Loi 1%)**, **Certificat d'agrément EMPLOI-QUÉBEC numéro 0053406**

**B. CONTENU PARTIE THÉORIQUE (1 heure) :**

- I. Préparez**
  - 1.1 Le téléphone, votre allié
  - 1.2 Réflexions préalables aux appels
- II. Déployez votre sens de l'hospitalité**
  - 2.1 Eléments essentiels
  - 2.2 *Personas*
- III. Récoltez !!!**
  - 3.1 Techniques de conclusion gagnantes
  - 3.2 Suivis

**C. CONTENU PARTIE PRATIQUE (2 heures) :**

Des appels de sollicitation seront réalisés **par le COACH devant le participant**. Graduellement, l'apprenant sera amené **à en effectuer par lui-même** lors de la session.

Des **résultats réels** seront donc atteints par le biais des appels ainsi que la maîtrise progressive des techniques de sollicitation par téléphone.



## D. FORMAT :

- Durée: 3 heures par session de demi-journée (tronc commun d'1 heure de théorie et 2 heures de pratique)
- Horaire de 13h à 16h ou réunion dînatoire (*working lunch*) 12h à 15h
- Dates au choix : le vendredi ou lundi à nos bureaux OU selon nos disponibilités à vos bureaux (frais en sus pour des déplacements en dehors de Montréal : temps et km)
- 1 coach par participant, possibilité de 2 participants par session sur demande (même investissement)
- 1 pause de 15 minutes par session

## E. MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- **Outils de vente** élaborés pendant les ateliers, ce qui **implique chaque participant** et l'incite à réutiliser les outils qu'il conçoit
- **Interaction continue** entre les participants (de plusieurs compagnies) et le formateur (formule participative qui implique et motive les apprenants) pendant le tronc commun.
- **Sollicitation** sur une de vos listes de contacts ou sur la liste du Top 500 Les Affaires (compagnies à valider une semaine à l'avance)
- Utilisation d'exemples concrets pour faciliter le **transfert de connaissances**
- Formateurs **dynamiques** et toujours **impliqués sur le terrain** grâce aux services d'impartition de vente offerts par Clientis. Nous offrons des formations intégrant les spécificités du **monde actuel de la vente**



## **F. INVESTISSEMENT INCLUANT :**

- **Préparation** du coaching
- **Réalisation** du coaching
- **Attestation de formation personnalisée pour chaque participant**

Investissement :

- **595 \$** (1 ou 2 participants), par session de demi-journée

OPTIONS PERSONNALISÉES À LA CARTE :

- **Option Coaching** supplémentaire individuel de 3 heures à nos bureaux dans l'année qui suit : **495 \$** par personne, tarif dégressif à partir de 5 personnes
- **Option Suivi par courriel** aux participants (5 personnes et moins) 1 fois par mois pendant 6 mois : forfait global de **195 \$**
- **Option Client Mystère** comprenant 5 appels mystères : **795 \$**
- **Option trousse de commercialisation : 1 490 \$**

## **G. CLAUSES :**

- Condition de paiement pour 2017
- Cette offre de services est valide dans les 10 jours ouvrables après l'avoir soumise au client
- Solution de formation payable avant chaque session
- Intérêt de retard de 2% mensuel
- Taxes en sus

## **H. ACCORDS :**

- Une facture vous sera émise sur acceptation écrite (par courriel) de cette solution de coaching terrain

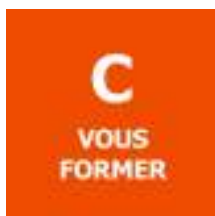
## Merci pour votre confiance!

Optez pour un partenaire qui connaît déjà votre culture d'entreprise, vos valeurs, et qui saura mettre en pratique des interventions rapides, concrètes et perspicaces !!!

Clientis a les solutions et l'expérience pour :



*Représentation complète, prospection téléphonique, commercialisation événementielle, blitz/missions commerciales, Wowtel<sup>®</sup> = des appels mystères pertinents, nettoyage de bases de données, projets spéciaux, etc.*



*Formation de vente, relationnel commercial, sollicitation TeleFun<sup>®</sup>, tourisme – hôtellerie, etc.  
1 demande entrante = 1 vente fermée  
Présentation gagnante = impact et vecteur de vente  
Wowtel<sup>®</sup> = des appels mystères pertinents*



*Consultation vente et CRM, étude de marché, étude de satisfaction, opérations de clients mystères, gestion de base de données, etc.*

### ***Clientis, pour accélérer vos ventes !!!***

**Contactez-nous! 514 832-0811 | 1 844-832-0811**  
[info@clientis.ca](mailto:info@clientis.ca) | [www.clientis.ca](http://www.clientis.ca)