

101 CONSEILS POUR PROPULSER VOTRE ÉQUIPE DE VENTES AU SOMMET - POUR LES GESTIONNAIRES QUI DÉSIRENT EXCELLER

BÉLIVEAU
éditeur
www.beliveauediteur.com

Stéphan Lavigne, Lucie Turcotte

Cessez d'improviser ! Voici enfin un guide pratique pour amener votre équipe au sommet !

Ce livre est le **fruit des conseils que nous prodiguons** en tant que formateurs, coachs et consultants auprès des gestionnaires des ventes depuis plusieurs années. Nous avons mis nos meilleures pratiques en commun pour les aider à exercer leurs rôles avec succès.

Les **101 conseils** présentés peuvent être utilisés en séquences ou séparément.

Utilisés en séquences, ils amènent progressivement les gestionnaires à analyser l'industrie et l'équipe, définir leur vision, établir leur stratégie, promouvoir la culture souhaitée et concevoir leur plan directeur. Ils les aident aussi à fixer des objectifs, aligner leurs ressources sur les priorités, suivre et stimuler la performance, créer un climat propice à exceller, développer, motiver, réévaluer le talent et, enfin, maintenir un haut niveau d'énergie et de leadership.

Utilisés séparément, les 101 conseils permettent aux gestionnaires des ventes de choisir dans les meilleures applications proposées afin de corriger ou d'améliorer une situation spécifique.

Vous trouverez pour chacun des conseils une **méthode efficace pour les réaliser**. Nous avons opté pour un **style pratique** en offrant, quand c'est possible, une démarche, une technique ou un processus épuré de discours théorique.

Stéphan Lavigne, après avoir été directeur des ventes, a fondé le Groupe Lavigne, cabinet conseil en développement du talent. Il possède plus de 22 ans d'expérience en tant que négociateur, formateur, consultant et coach auprès de multiples entreprises d'envergure. Il enseigne également la gestion des ventes, la négociation et le leadership à l'École de technologie supérieure.

Lucie Turcotte, après avoir été directrice des ventes, travaille depuis plus de 10 ans en tant que formatrice, consultante et coach en entreprise dans les domaines de la gestion, du leadership, de la vente, du développement des affaires, de l'expérience-client, du service à la clientèle et de la commercialisation.

Guide pratique pour amener son équipe commerciale au sommet...

101 conseils pouvant être utilisés en séquences ou séparément.



Réf. 63428

Précommande n° : L99113

10/01/2018

26,50 €

Livre Broché • 296 pages • 15 x 22,5 cm
Collection : « Développement des affaires »

Santé - Bien-être
Croissance financière - 043

Gestion des ventes
Excellence
Résultats
Coaching



DG DIFFUSION – La distribution alternative – Z.I. de Bogues – 31750 Escalquens
Tél. : +33 (0)5 61 000 999 – Fax : +33 (0)5 61 00 23 12