

L'enjeu de la force de vente pour votre entreprise

Dans un contexte économique difficile où la concurrence fait rage, la force de vente reste un levier fort pour votre développement.

Recruter le bon commercial , le pérenniser. Définir ses **objectifs**, développer ses compétences, le **manager** à distance se révèle souvent compliqué.

PT Coaching a été créé pour répondre entr'autres à ses problématiques



PTCoaching

Philippe THIEBAULT

06 15 27 02 03

philippe.thiebault@yahoo.fr



CONSEIL EN RECRUTEMENT et DEVELOPPEMENT COMMERCIAL



Vos problématiques

Recrutement

- **Trouver** un commercial, un manager, correspondant à mon entreprise
- Quels statuts, quels contrats, quelle rémunération **choisir** ?

Développement

- **Identifier** des nouvelles opportunités
- **Développer** les compétences des commerciaux
- Comment **optimiser** mon fichier client, ma prospection mon temps de travail?
- Quelles actions **mener** et quand?
- Avec quels outils **piloter** mon activité ?

Les Solutions

RECRUTEMENT

Analyser le poste, sélectionner et organiser votre recrutement selon vos critères

Définir le mode de rémunération, le contrat, le statut, le plus adapté à vos besoins

DEVELOPPEMENT

Réaliser des études de marché

Construire un plan d'action commercial

Elaborer un mailing

Préparer une action phoning

Suivre son activité

Gérer sa veille concurrentielle

Votre interlocuteur

Philippe THIEBAULT a travaillé 20 ans sur des fonctions opérationnelles de **management et commerciales** en PME et multinationale.

Aujourd'hui, formateur professionnel diplômé, il a formé plus de **150 commerciaux** dans des domaines variés, en vente, communication, et marketing

Il est également **Coach certifié** par la Fédération de la Formation Professionnelle