



## ALEXANDRE – CONSULTANT / FORMATEUR

### COMPÉTENCES CLÉS

- **Négociation**
- **Vente en face à face ou au téléphone**
- **Boîte à outils du management et de la vente**

### DOMAINES DE COMPÉTENCES ET TERRAINS D'ACTION

#### **Formation négociation vente**

- Négociateur en face à face
- Vente active
- Formation aux techniques de la vente
- Savoir gérer et fidéliser un portefeuille d'affaires
- Augmenter les ventes additionnelles
- Elaborer et rédiger des argumentaires de vente
- Faire face aux conflits et aux situations difficiles
- Négocier avec les acheteurs - Développement commercial

#### **Formation téléphone / accueil**

- Développer vos performances commerciales au téléphone
- Technique de prise de rendez-vous par téléphone
- Gérer la relation client au téléphone

#### **Formation management**

- Motiver et animer ses équipes
- Formation de formateurs
- Optimiser sa communication avec ses équipes
- Gestion du stress et des conflits

### PARCOURS PROFESSIONNEL

- Coach / Formateur / Consultant – Sophie Dupaigne Conseil
- Directeur régional – System Solutions France
- Manager région Nord Est – BT Global Services
- Account Manager – BT Global Services
- Ingénieur d'affaires – BT Global Services
- Responsable commercial – Versus Studio

### RÉFÉRENCES

NOUVELLES FRONTIÈRES – CRÉDIT MUTUEL – MAIRIE DE LEVALLOIS – VEDIORBIS – BUSINESS EXPRESSION – BEL AIR – LA POSTE IMMO – VALAD - PHONE HOUSE – PIERRE ET VACANCES – PAGES JAUNES

