

wellincom
Conseil et formation en efficacité commerciale



amplificateur de performances

www.wellincom.com

Les données présentées sont strictement confidentielles

Qui sommes nous?

2

Wellincom est un cabinet spécialisé dans la formation, le conseil et le coaching en efficacité commerciale.

Wellincom propose son expertise afin de vous accompagner dans le développement de votre chiffre d'affaire en accroissant les performances commerciales

Notre ambition est de construire et délivrer formations et conseils de haut niveau correspondants à vos besoins.

Nos valeurs

3

La Confiance :

Essentielle pour construire une relation professionnelle saine et durable. Chez Wellincom, nous accordons une attention particulière au respect de la confidentialité et des engagements

La Disponibilité :

Nous pensons que nos clients doivent pouvoir nous contacter lorsqu'ils le souhaitent. La disponibilité est l'un des piliers de Wellincom : nos clients peuvent compter sur des conseils personnalisés et rapides

L'excellence dans l'exécution:

De la prise de contact au suivi des acquis dans le temps. Tous nos modules sont soigneusement préparés dans le détail

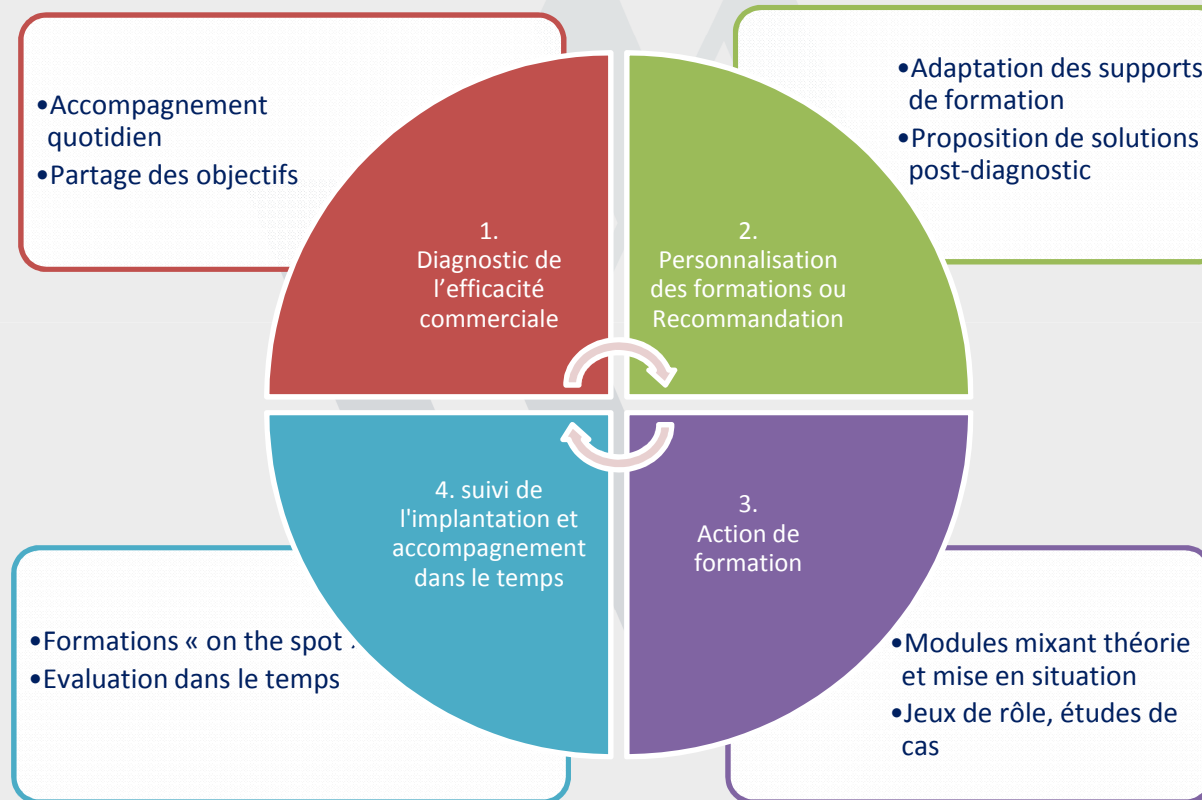
4

Formation



Le concept wellincom

5



Méthodologie

6



- Tous les modules alternent théorie et mise en situation
- Les formations sont entièrement personnalisées
- Chaque phase de formation est validée en amont avec le responsable
- Les commerciaux sont évalués tout au long du processus
- Les résultats sont partagés avec le responsable
- Les modules ont un niveau de difficulté croissant
- Chaque commercial bénéficie d'un coaching individuel
- Si besoin: participation aux évaluations annuelles

Liste *non exhaustive** des formations proposées

7

Commercial

- La préparation des ventes
- Techniques de vente persuasive
- Traitement des objections
- Négociation
- Vendre plus et mieux
- Prospection commerciale
- La vente par téléphone
- Gérer une équipe commerciale

Communication

- Techniques de communication
- Compréhension du client
- Présentation commerciale
- Communication siège-terrain
- Construction d'un brief
- Accueillir, conseiller et fidéliser
- Le langage « non verbal »
- Motiver et évaluer son équipe

Développement personnel

- Gestion du temps
- Gestion des priorités
- Prise de parole en public
- Leadership
- Gestion du changement
- Gestion des situations complexes
- Développer son intelligence émotionnelle

Le suivi des acquis

8

1. A l'issue de chaque formation, chaque participant se verra remettre un résumé des modules ainsi que tous les outils opérationnels développés dans le cadre de la mission
2. Tous les participants peuvent faire l'objet de visite mystère ou d'accompagnement terrain post-formation pour valider les acquis
3. Une hotline est à disposition des participants en cas de questions ou de besoin de coaching individuel



9

Conseil

Notre vocation

10

Comprendre et améliorer vos problématiques commerciales

Notre approche en 4 étapes :

1. Diagnostic
2. Recommandation
3. Accompagnement
4. Suivi de l'implémentation



Quelques exemples de missions...

11

Conseil en organisation

Structure du département commercial, descriptif des postes, optimisation des procédures...

Conseil en management

Développement de la force de vente, évaluation des employés, optimisation des moyens de communication en interne, motivation des équipes commerciales...

Conseil en stratégie

Conditions générales de vente, plan de lancement de nouveaux produits, stratégie promotionnelle...

Nos missions de conseil sont fréquemment suivies de missions de formation personnalisées, dans le but d'amplifier les performances de l'équipe

12

Service aux entreprises



Nos prestations

13



Ingénierie de formation : Construction du plan de formation continue en adéquation avec la stratégie de l'entreprise, dans le but de déterminer les axes de progression.



Visites mystère : Organisation de tournées anonymes dans le but de contrôler et améliorer les performances commerciales de vos collaborateurs *in situ*. A la fin de la tournée, un Reporting complet (validé en amont) et un plan d'action personnalisé (conseil, formation) sont délivrés au client



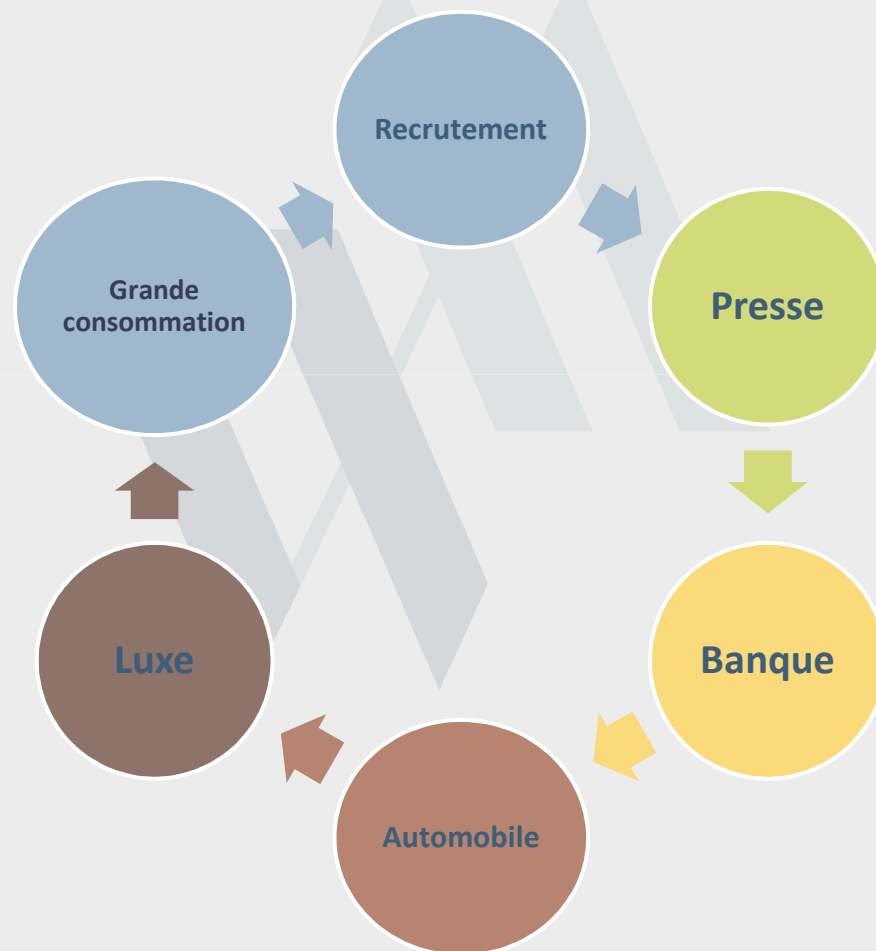
Aide au recrutement : Design des entretiens d'embauche, construction des grilles d'évaluation des candidats, participation aux entretiens de recrutement de vos commerciaux



Evaluation des collaborateurs : Construction d'une grille d'évaluation multicritères de la performance commerciale de vos collaborateurs. Cette évaluation a pour but de nourrir les sessions semestrielles/annuelles, mais également de fournir au manager un tableau de bord permettant le monitoring de l'activité

Nos domaines d'intervention à date

14



Contact

15

hind.essadaoui@wellincom.com

Siège social : ZI Sidi Maarouf BP 18, Casablanca

Téléphone : +212(6) 61 42 81 30

Fax : +212(5) 22 33 58 13

Visitez notre site web: www.wellincom.com