

La matinale du mois d'avril : "Valorisation de la fonction commerciale par l'activation de talents".

"Développer sa posture commerciale et son pitch".



La matinale du mois d'avril : "Valorisation de la fonction commerciale par l'activation de talents".

La Matinale d'avril dès 7 h 45 avec Maya Caballero.

Le 27 avril : "Développer sa posture commerciale et son pitch". Sous forme d'atelier pratique, elle expliquera comment "Développer sa posture commerciale et son pitch" pour faire bonne impression dès le premier contact. Ce sont deux méthodes qu'elle partagera afin d'aligner le pitch et la posture commerciale à son image et ses valeurs, tout en démystifiant le rôle de "vendeur".

Le 25 mai : "Définir des objectifs réalistes et atteignables"

Maya Caballero est la fondatrice de l'entreprise Vice Versa, créée depuis son arrivée dans le Gers, depuis bientôt deux ans. Elle accompagne les chefs d'entreprises et les équipes commerciales des TPE et PME dans l'activation de leurs talents et de leurs résultats de vente. Pour elle, le point de départ est la valorisation de la fonction et de la posture commerciale qui, souvent est le secret du succès d'une entreprise. Et c'est en mettant l'humain et l'intelligence émotionnelle au cœur des techniques de vente que son approche fait la différence !

Cela fait évidemment rêver tous les chefs d'entreprises et responsables commerciaux, mais la mauvaise nouvelle est que cet atelier ne sera réservé qu'aux 10 premiers inscrits qui repartiront avec les clés pour "booster son activité".