

Présentation de la formation destinée aux recrues commerciales

Parce que chez WiiSmile la formation tient une place importante, nous dispensons chaque année des sessions ouvertes aux talents commerciaux qui nous rejoignent.

Les sessions, animées par 4 formateurs internes, abordent successivement dans la semaine : la démarche de vente, l'outil de gestion de la relation clients, le service WiiSmile, et l'administration des ventes.

1/ Devenez un vendeur d'élite

Objectifs : connaître l'histoire de WiiSmile, son marché, le profil d'un dirigeant de PME et le déroulé de la démarche de vente.

Durée : 23 heures

2/ Le CRM au cœur du commerce

Objectifs : comprendre les enjeux du renseignement de données, savoir planifier un RDV, et faire un compte rendu.

Durée : 5 heures

Anne-Françoise Richel,

Responsable Marketing Direct



Magali Chedal,

Responsable Administrative et Commerciale



Jérôme Bourdon,

Directeur de Production des Services



Brice Bonnaigue,

Directeur Commercial

3/ Le Service WiiSmile

Objectifs : maîtriser les opportunités de l'offre WiiSmile, le fonctionnement du service et les principaux produits.

Durée : 3 heures

4/ Tout sur le contrat de vente

Objectifs : sensibiliser sur les conditions de vente, les modalités du contrat et les éléments constitutifs du dossier de vente.

Durée : 4 heures

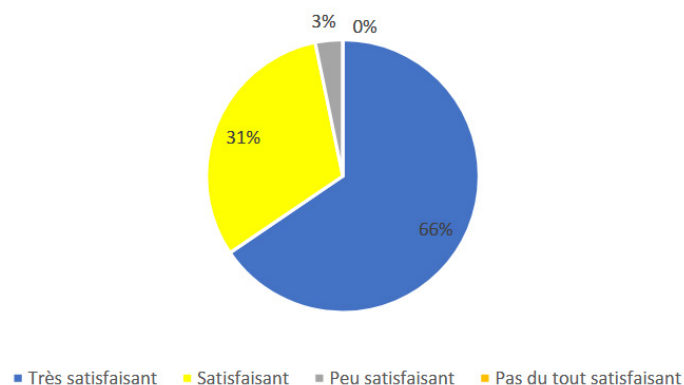
La méthode à l'œuvre

Notre pédagogie est basée à la fois sur des apports théoriques et sur des exercices pratiques. A la fin de chaque module, les connaissances des participants sont évaluées par des mises en situation, des QCM, ou encore des exercices pratiques.

Sur l'année 2019, l'organisme de formation a formé 17 collaborateurs, 24 sur l'année 2020 et 18 sur l'année 2021. Taux de réussite sur l'année 2021 : 95%. Comme toutes nos offres d'emploi, la formation est accessible aux personnes en situation d'handicap.

Le retour des participants :

Taux de satisfaction des participants en 2019



Taux de satisfaction des participants en 2020

