

http://www.actionco.fr/Breves/ConsultBreve.asp?ID_Article=20888&t=Formation-Formation-BNP-Paribas-Lease-Group-forme-ses-

ACTIONCO.fr
Le site des managers commerciaux

Identifiant :
Mot de passe :

[Devenir membre](#) | [Codes d'accès oubliés ?](#)

Infos | Action Commerciale | Fondamentaux | Annuaire | **Emploi & formations** | Boutique | Services | Editialis

Accueil > Infos > Actualités

Les actualités

FORMATION

BNP Paribas Lease Group forme ses commerciaux sédentaires

17/04/2007

Préserver ses marges et augmenter son chiffre d'affaires. Tels sont les objectifs poursuivis par BNP Paribas Lease Group (BPLG), la filiale de BNP Paribas, spécialisée dans le financement de biens d'équipement des entreprises et des professionnels. Pour cela, la société mise sur la formation de ses forces de vente. Après avoir formé ses commerciaux terrain aux techniques de vente, l'entreprise souhaite désormais former sa population commerciale sédentaire. « Depuis 1998, tous les commerciaux nomades ont suivi une formation qui les aide à se positionner en tant que conseillers dans leurs entretiens de vente et à progresser avec le client dans le cycle de vente, explique-t-on chez BPLG. Afin de renforcer la collaboration et surtout la bonne communication entre les commerciaux et les chargés de clientèle, il était important de créer un langage commun basé sur des techniques proches et donc de former à leur tour les sédentaires. »

Le contenu de la formation et son exploitation

Les 80 chargés de clientèle sont donc formés en ce moment par Achieve Global dans le cadre d'un programme intitulé "Le téléphone dans la vente". « Ce programme permet d'être à l'aise dans tous les entretiens téléphoniques, de savoir les préparer, que ce soit des entretiens de qualification ou de prospection. Il permet aussi de mener les entretiens du début à la fin en sachant susciter l'intérêt du client, découvrir et satisfaire ses besoins et surtout, savoir faire face aux attitudes courantes rencontrées au téléphone : refus, fuite, barrage, etc. », explique-t-on chez Achieve Global. La formation dure deux jours en salle. Pendant le mois suivant la formation, les chargés de clientèle doivent enregistrer l'une de leurs conversations avec un client mais aussi suivre une journée de mise en application. Enfin, après une révision technique, le groupe de chargés de clientèle formés écoute chaque enregistrement et commente les techniques utilisées avec succès ! De quoi créer une saine émulation et leur faire partager les meilleures techniques.

COMMENTAIRES

Aucun commentaire à ce jour.
Soyez le premier à réagir à cet article

PARTAGER CE LIEN

Soumettre cette actualité aux gestionnaires de favoris

Del.icio.us :: Blogmarks :: Fuzz

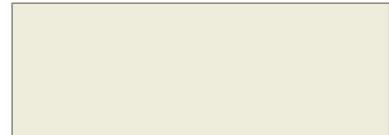
Les autres actualités Formation des 15 derniers jours

BNP Paribas Lease Group forme ses commerciaux sédentaires
17/04/2007

> Voir toutes les actualités Formation du mois

Abonnez-vous à la newsletter

Chercher dans les archives : Mots clés
> Faire une recherche avancée



Rubrique fichiers

Mots clés
Tous les fichiers
Faire une recherche avancée

Entreprises de services

Besoin de nouveaux clients



Mesures fiscales
J approuve tout à fait cette démarche, qui peut couvrir de nombreux emplois. Quelles mesures fiscal...
Par ASTIC Gerard le 11/04/2007

du marketing du marketing ...
il est clair que les moyens les plus utilisés sont ici démontrés mais il reste comme vecteur de comm...
Par pggiovanni fac-consultants le 10/04/2007

Mobizen - Autopartage à Paris
Merci David et Johanna pour m'avoir fait découvrir la société d'autopartage Mobizen (http://mobizen...
Par Valérie le 10/04/2007

Fin du monde
L'argent ,que l'argent voila a quoi pense ce groupe, mais que deviens notre planète.....
Par bézio le 06/04/2007

Ne pas confondre autopartage et covoiturage
L'autopartage est fait pour tous les déplacements en voiture, sauf les allers-retour quotidiens au t...
Par JS le 06/04/2007

Découvrez le site de la semaine

Le site des dirigeants marketing

Le site d'information destiné aux décideurs marketing / marketing direct : actualité, newsletters, archives, rubrique fichiers et de nombreux autre services à découvrir.

www.emarketing.fr



http://www.actionco.fr/Breves/ConsultBreve.asp?ID_Article=20888&t=Formation-Formation-BNP-Paribas-Lease-Group-forme-ses-

Les Fées du succès

Cary Boussard et Marylene Delbourg-Delphis

Ce livre, qui s'adresse aux femmes, puise à travers le monde imaginaire des comptes pour enfants, des recettes pratiques pour mieux évoluer dans le monde de l'entreprise.

Editions Diatino

- > Lire la suite
- > Aller à la rubrique livres

[Contact](#) | [Informations légales](#) | [Conditions générales](#) | [Plan du site](#)

Le site **ACTIONCO.fr** est un site Editialis

Les sites Editialis : www.emarketing.fr | www.actionco.fr | www.relationclientmag.fr | www.ecommercemag.fr | www.commercemag.fr

L'actualité des dirigeants commerciaux au format RSS | [Annuaire prestataires](#) | [Salaires commerciaux](#) | [Formations Commerciales](#)

[Recrutement de commerciaux exclusifs et multicartes](#)

Retrouvez ci-dessous les pages les plus consultées par les internautes le Mardi 17 Avril 2007.

Actualités

- Sodexho acquiert Tir Groupé et renforce ainsi son activité chèques-cadeaux
- La Banque Postale et la Matmut concluent un partenariat commercial
- Les assistantes et secrétaires ont un vrai pouvoir sur leur manager
- LG accroît sa présence dans les centres commerciaux
- Le courrier publicitaire enfin à l'étude

Archives des magazines

- Vos commerciaux sont-ils bien payés ?
- Nouveaux Commerçants, ils marchent au super !
- Récompenses 1/4 : Chèques-cadeaux : l'atout de la simplicité
- Les femmes sont-elles de meilleurs commerciaux
- Top chrono : 90 jours pour réussir votre prise de fonction !

Définitions du glossaire

- Guide d'entretien
- Show room
- Mercuriale
- Entretien non directif (ou entretien libre)
- Publicité
- Refus de vente
- R.F.M. (récence, fréquence, valeur)
- Gamme de produits
- Identité de marque
- Parrainage audiovisuel

Fiches de l'annuaire

- UGC CINÉMAS
- TIR GROUPE
- YVES ROCHER
- Circular Pro-Vente
- 3 SUISSES ENTREPRISES
- VAUDITOIRE
- DECATHLON PRO
- GEANT COLLECTIVITES
- KYRIELLES
- BEST département EVEREST MARKETING GROUP

Formations

- Finance pour non-financiers
- Méthodes et outils du contrôle de gestion dans l'industrie
- Direction COMMERCIALE
- Manager, animer, motiver les forces de vente
- Pratique de la comptabilité analytique