

# TECHNIQUES DE RÉUNIONS COMMERCIALES PRODUCTIVES

2 jours

## OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux et les spécificités des réunions commerciales.
- Savoir préparer et structurer une réunion orientée résultats.
- Développer des compétences d'animation et de communication efficaces.
- Apprendre à gérer les interactions, les objections et les conflits.
- Mettre en place des outils de suivi et d'évaluation post-réunion.

## MÉTHODOLOGIE

- Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques.
- Simulations des réunions commerciales.
- Études des cas d'entreprises performantes.
- Travaux en groupe et échanges interactifs.
- Élaboration d'un plan d'amélioration des réunions de son équipe.

## CIBLE

- Managers et responsables commerciaux.
- Chefs de projet et superviseurs d'équipes de vente.
- Commerciaux seniors amenés à animer des réunions.

## PRÉREQUIS

- Aucun prérequis.