



CONFERENCE

3 CLES POUR REUSSIR VOTRE ANNEE 2026

OBJECTIF

2026, sera, à n'en pas douter une année de transition !

Par conséquent, il faut mettre en place une stratégie pour compenser la perte de productivité par rapport à la période Covid.

Vente de services, financement et ventes additionnelles seront les vecteurs de croissance afin de réussir votre année 2026.

Cette intervention d'un style très percutant en mode one man show à haut pouvoir énergétique et dynamisant, est destinée à tous ceux qui ambitionnent de se surpasser, de dépasser leurs objectifs et de sortir de leur zone de confort.

POPULATION CIBLE

Force de vente débutante et confirmée, encadrement, chefs d'entreprise,

Minimum 50 personnes.

DUREE

2 heures à 1/2 Journée.



CONTENU de la conférence

- Constat sur les années 2020 à 2025 et prospectives 2026.
- Savoir trouver votre effet de levier et vecteur de croissance, via les services, financement et ventes additionnelles et ainsi réussir votre année 2026.
- Stratégie en développement d'affaires, 3clés pour réussir votre année 2026.
- Vendre le produit et son écosystème, vente de solution complète.
- La vente d'extension de garantie, méthodologie, rentabilité, savoir évaluer son potentiel.
- Le financement, axe de développement de l'activité, le financement permet d'augmenter son panier moyen, son taux de marge, son taux de garantie, taux d'attachement en ventes additionnelles et permet de baisser le taux de remise et frais monétique.
- Favoriser la vente additionnelle, vendre le produit et son écosystème.
- Animé sur un style très vivant et très corporel, vous y trouverez des anecdotes et exemples concrets qui vous permettront d'accroître la motivation et la compétence de vos équipes ainsi que la productivité de votre point de vente.
- Cette conférence vous permettra de développer vos compétences rapidement, à appliquer immédiatement dans votre quotidien professionnel.
- Cette intervention d'un style très percutant à haut pouvoir énergétique et dynamisant, est destinée à tous ceux qui ambitionnent de se surpasser, de dépasser leurs objectifs et de sortir de leur zone de confort.
- **Un support pédagogique sera envoyé à tous les participants par mail post conférence.**