



By FG Learning

# Expertise : performance commerciale et managériale

CONSEIL

FORMATION

ACCOMPAGNEMENT

DELEGATION  
D'EXPERTS



# Performance commerciale et managériale en environnement B TO B / B TO C

## Environnement B TO B

Exemples d'accompagnements:

- Rendre la **valeur visible** dans une **approche d'intégration**
- Développer un **discours à valeur**
- Identifier et mettre en évidence des **nouvelles opportunités dans un écosystème complexe**
- Argumenter en approche "**problem solving**"

....

## Environnement B TO C

Exemples d'accompagnements:

- **Accélérer la transformation commerciale** dans un **contexte réglementaire complexe**
- **Capter et fidéliser la clientèle par une solution globale** dans un univers ultra concurrentiel
- **Passer de vendeur produit à vendeur conseil**
- Adapter sa **posture à une clientèle hyper connectée**

## Expertises sectorielles

Un réseau de consultants par expertise

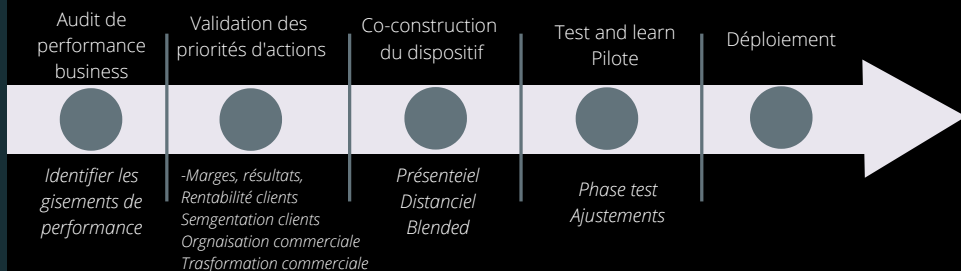
### B TO C :

- Santé
- Industrie automobile
- Grande distribution
- ...

### B TO B :

- ESN
- Industrie
- ...

## Méthodologie avec nos clients



# Références & business cases



Opticiens : accompagner la vente de valeur des opticiens  
Dispositif national en blended learning



Inside sales : développer le business d'une base clients installée  
Développer une approche business par la vente complexe



Commerciaux : développer le business par la vente complexe (de l'analyse du portefeuille au closing)



Pour vos projets, contactez Arnaud Gibet, directeur du pôle performance commerciale :  
[agibet@firstgroup.fr](mailto:agibet@firstgroup.fr)  
06 43 41 71 00

# Prestations +



Délégation  
d'experts  
"vente"  
en régie

- *Chez vous et pour vous le temps de la mission*
- *Audit, conseil, accompagnement et formation de l'ensemble de la chaîne*



Déploiements  
internationaux

- *Implantations dans 18 pays*
- *Des consultants locaux et homologués à nos méthodes*
- *Des consultants internationaux*