



LA SALES ACADEMY

**L'excellence commerciale
au service de l'entreprise**



Datadock

Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des
catégories d'actions suivantes :
Actions de formation



Sommaire



Qui sommes nous?



Notre méthode



Nos formations



Notre coaching



Notre Accompagnement



La Communauté Sales Ac

Notre Histoire

La guerre des talents commerciaux couplée aux exigences salariales toujours plus élevées incitent les recruteurs à se tourner vers des profils « juniors » avec peu ou pas de qualifications.

De ce constat est née la Sales Academy, centre de formation dédié aux métiers commerciaux. Mon expérience acquise à différents postes au sein d'entreprises de toutes tailles et de différents secteurs d'activité, couplée à mes capacités à transmettre avec succès aux futurs talents commerciaux les compétences et qualités nécessaires à leur réussite au sein de l'entreprise m'ont permis de créer des programmes de **formations UNIQUES ayant un objectif clair et assumé : Atteindre l'excellence commerciale.**

Samuel Abouaf
Head of
La Sales Academy



**"NOTRE AMBITION ?
DEVENIR LA
RÉFÉRENCE EN
MATIÈRE DE
FORMATION AUX
MÉTIERES
COMMERCIAUX"**

La Methode Sales Ac'

- ⇒  Des Formations personnalisées et innovantes
- ⇒  Animées par un "Sales" pour les "Sales"
- ⇒  Mises en situation de travail
- ⇒  Accompagnement dédié et 100% personnalisé
- ⇒  Des événements business et réseau

NETWORKING

ACCOMPAGNEMENT

COACHING

FORMATION

Nos Formations

SALES MANAGER (3 "Master-Class")

8 jours (5 jours de formation, 3 journées de coaching) et 5 crédits de support pour maîtriser toutes les étapes du cycle de Vente, de la prospection à la fidélisation client, en passant par la parfaite maîtrise de l'entretien de vente

8 Participants maximum **3 490 euros**

FORMATION SUR-MESURE

Quelque soit votre problématique commerciale, nous avons la solution !
Contactez-nous afin de nous exposer vos attentes, objectifs, et nous vous proposerons une formation pour y répondre !

"master-class" 1: Entraînement à la prospection

4 jours (3 jours de formation, 2 demi-journées de coaching)

3 crédits de support pour devenir le meilleur des chasseurs

Prospection téléphonique, physique ou digitale,

8 Participants maximum

1 990 euros

"master-class" 2: Reussir l'entretien de vente

3 jours (2 jours de formation, 2 demi-journées de coaching)

2 crédits de support pour devenir le meilleur des chasseurs

100% de transformation sur vos entretiens de vente

8 Participants maximum

1 490 euros

"master-class" 3: Fidéliser et renouveler la confiance de son client

3 jours (2 jours de formation, 2 demi-journées de coaching)

2 crédits de support pour devenir le meilleur des chasseurs

100% de satisfaction-client

8 Participants maximum

1 490 euros

Notre Coaching

A l'issue de la formation, un accompagnement sera réalisé pour s'assurer que nos apprenants ont bien assimilés les best practices commerciales.

Ces sessions de coaching, en situation réelle de travail par nos Sales Advisors, permettent également d'échanger sur des problématiques rencontrées et apporter une solution personnalisée.



Notre **Accompagnement**

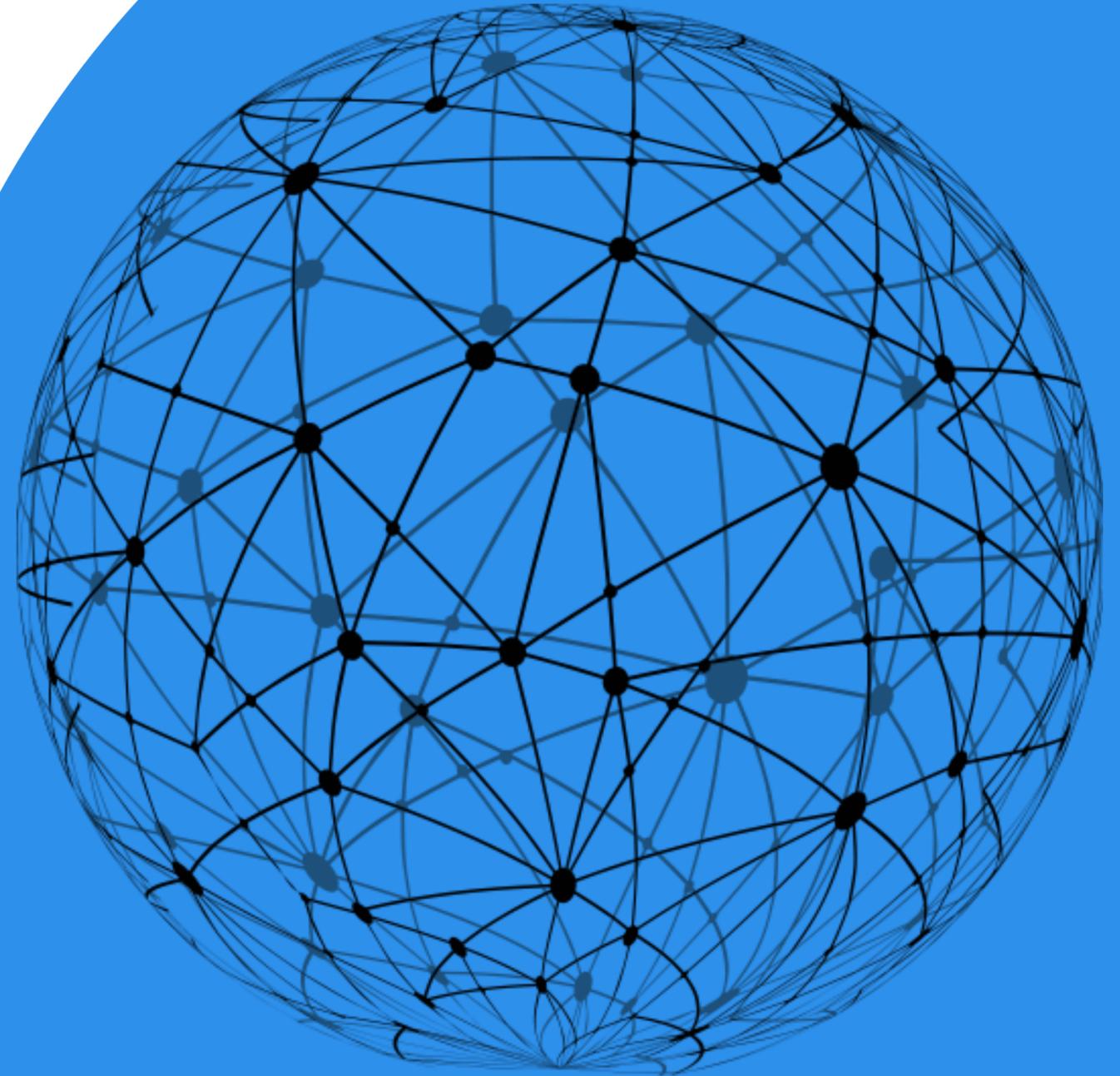
Pendant 6 mois nos apprenants auront la possibilité de nous contacter afin d'apporter aide, expertise et réseau sur une problématique rencontrée ou tout simplement afin de préparer au mieux leurs prochains rendez-vous.
Un support sur-mesure 100% orienté business !



Le réseau Sales Ac

Développer son réseau est un impératif lorsque l'on évolue dans un environnement commercial. C'est pour cela que nous inviterons nos apprenants à rejoindre **la communauté de la Sales Academy**.

L'ensemble de nos apprenants se retrouveront 2 fois par an lors d'**événements animés par des intervenants de qualité** (CEO, Head of Sales, CIO...) afin d'améliorer leurs méthodes de vente, et de développer leur réseaux d'affaire !



Succes Story

Serge Bueno est un business angel engagé qui apprécie de consacrer du temps aux autres à travers des interventions dans les centres d'accueil à caractère social. A ses yeux, il est essentiel d'écouter, d'inspirer, de transmettre aux jeunes malmenés par la vie. « Si j'aime travailler avec Lasalesac, c'est parce que je sais qu'en plus d'être efficaces, les équipes qu'ils forment sont attentives au message social et solidaire de notre boisson. »

Serge Bueno
Smart Good Things



Ils nous font confiance



Nous contacter



LA SALES ACADEMY

29, avenue du roule 92200
Neuilly-sur-seine
06 45 78 68 20
info@lasalesac.fr
www.lasalesac.fr

