

## Le partenaire développement !

Formation et Conseils

Développement commercial – Développement personnel

Pour se pérenniser, une entreprise doit se développer : augmenter le chiffre d'affaires, travailler sa marge, booster ses équipes commerciales. De plus nous vivons dans un monde où, pour être compétitifs face à nos concurrents, nous devons être en permanence connectés et formés aux nouvelles techniques commerciales ou autres...



Spécialistes en développement commercial et développement personnel depuis 2014 nous vous proposons différentes prestations : conseils, formations, séminaires, coaching.

Grâce à notre expérience, nous vous accompagnerons dans tous vos projets. Un regard extérieur sur votre entreprise permettra d'analyser vos besoins et ainsi vous proposer la prestation la plus adaptée à votre situation (formation, conseil, séminaire...).

Nos formations sont destinées aux salariés et dirigeants des TPE, PME ainsi qu'aux particuliers pour certaines d'entre elles. N'hésitez pas à nous contacter pour plus de renseignements.

**DHELTA CONSEILS**

66, Rue de Thérouanne  
62500 St Omer

Contactez nous du lundi au  
vendredi de 9h à 12h et de  
13h à 17h :

tél : 03 21 12 39 16  
06 84 96 73 33

Par mail :

[contact@dheltaconseils.com](mailto:contact@dheltaconseils.com)

Site:

[www.dheltaconseils.com](http://www.dheltaconseils.com)



: Dhelta conseils

# Nos prestations :

## Prestations de services :

### Conseils :

- ◇ Etude et visite de clients mystères pour améliorer votre relation client
- ◇ Réalisation de documents commerciaux
- ◇ Elaboration de scripts et accompagnement dans votre prospection téléphonique
- ◇ Réalisation d'étude de marché
- ◇ Théâtralisation et Mise en scène de vos produits pour vos Vitrites, évènements commerciaux, site web.
- ◇ Construction d'un argumentaire client

### Séminaires :

- ◇ Développer la communication en équipe
- ◇ Dirigeants : Prenez du recul !
- ◇ Team building par l'alimentation

### Formations :

#### Développement commercial :

- ◇ Négociation commerciale
- ◇ Techniques de vente
- ◇ Relations client
- ◇ Prospection téléphonique
- ◇ Animation des ventes
- ◇ Accueil physique et téléphonique



#### Management :

- ◇ Comment motiver et animer une équipe de vente
- ◇ Développer son leadership
- ◇ Mener un entretien de recrutement
- ◇ Mener un entretien d'évaluation
- ◇ Formation tuteur, formation de formateur
- ◇ Conduite de réunion
- ◇ Gestion de compétences

#### Développement personnel :

- ◇ Améliorer sa confiance en soi
- ◇ Gestion du stress
- ◇ Gestion des situations conflictuelles
- ◇ Gestion du temps et organisation
- ◇ Valoriser son potentiel
- ◇ Gérer les personnalités difficiles

#### Communication:

- ◇ Améliorer sa communication (verbale et non verbale)
- ◇ Prise de parole en public

**DHELTA CONSEILS**

66, Rue de Théroouanne  
62500 St Omer

Contactez nous du lundi au  
vendredi de 9h à 12h et de  
13h à 17h :

tél : 03 21 12 39 16  
06 84 96 73 33

Par mail :  
contact@dheltaconseils.com

Site:  
www.dheltaconseils.com

