

# Sales Academy

La première école à la **formation pratique de la vente** en Belgique est née !

**En partenariat avec ICHEC-Entreprises**



**Sales Academy**  
supported by ICHEC ENTREPRISES

Aujourd'hui, les formations à la vente ne se résument qu'à un chapitre d'un cours de « Marketing » ; ou bien, elles sont seulement explorées de façon éphémère et théorique dans les écoles de commerce et de gestion.

En partenariat avec ICHEC-Entreprises, un jeune entrepreneur, Thibaut Deckers, a fondé la Sales Academy, la première école en Belgique qui consacre toute son attention et son expertise à la formation pratique de la vente. Elle encadre et s'adresse aux vendeurs juniors, aux vendeurs avec de l'expérience et aux managers vente ou futurs managers vente avec des formations sur mesure pour chaque groupe cible.

« C'est fou mais ça n'existait pas en Belgique. Grâce à une formation interactive avec des mises en situation, des jeux de rôles et des exercices pratiques, les vendeurs seront beaucoup plus aguerris et efficaces. En effet, ils comprendront et maîtriseront les différents éléments essentiels de la vente ainsi que les techniques spécifiques. Ces formations apportent aux entreprises une réelle valeur ajoutée et un retour sur investissement évident. Leurs collaborateurs commerciaux seront mieux préparés à aller sur le terrain ; ils seront plus performants et donc plus motivés ; ils réaliseront des meilleurs résultats, tant en termes de chiffre d'affaires que de marge ; ils obtiendront un niveau de satisfaction plus élevé de leurs clients et ils donneront une meilleure image de leur employeur » nous dit Thibaut Deckers, fondateur et Directeur de la Sales Academy.

Les formations de la Sales Academy s'articulent en **3 modules** : « **Starter** », « **Advanced** » et « **Professionacy** » pour répondre aux différents besoins des participants en fonction de leur niveau professionnel et de leur évolution dans le secteur commercial.

« Nous partirons des techniques de vente de base pour des vendeurs juniors, nous travaillerons les techniques de négociation et le Key Account Management avec les vendeurs confirmés et

*nous serons dans la gestion des ventes pour les managers vente ou futurs managers vente. Grâce à nos trainers et à l'expertise de l'ICHEC-Entreprises, nous avons des programmes très complets et pragmatiques »* nous dit Thibaut Deckers

La Sales Academy rassemble les meilleurs formateurs dans le domaine de la vente, chacun spécialisé dans un registre bien précis. Pour exemple:

- > **Le Communication Manager – Press officer & Political Adviser du Parlement Européen.**
- > **Le fondateur de Foster & Little**, nommée « meilleure société de formation et de coaching » par 1350 directeurs des ressources humaines et 750 CEO's de grandes entreprises.
- > Un vendeur et acheteur professionnel formé chez Xerox, **coach certifié ICF et actuellement Directeur Général de la filiale belge du Groupe Comap.**
- > **Un expert des solutions en CRM/GRC et de la méthode du « Customer Values Development »** qui est également professeur dans différentes grandes universités.

**Rejoignez, sans plus attendre, la Sales Academy, la première école spécialisée dans la formation en vente, en partenariat avec ICHEC-Entreprises.** Que ce soit dans une démarche personnelle ou en tant que société pour un ou plusieurs membres de votre équipe commerciale, **profitez sans plus attendre de l'offre de lancement de ce mois de décembre 2014 et janvier 2015, en vous inscrivant au premier module qui a lieu au mois de mars 2015.** Les modules sont limités à 15 personnes pour une meilleure qualité de formation et d'interactivité. Des formations intra-entreprise adaptées à vos produits ou services sont également prévues sur demande. Inscriptions : [www.thesalesacademy.be](http://www.thesalesacademy.be)