

Amélie Maurel

Experte en Vente, Management et Leadership

Incarnant l'excellence dans le domaine de la vente, du management et du leadership, avec plus de 20 ans d'expérience commerciale et une expertise reconnue, elle s'adresse aux entreprises déterminées à propulser leur croissance de manière proactive et intentionnelle.

Points Forts

- **Expertise Polyvalente :**

Conférencière, Consultante, Coach et Formatrice, Amélie Maurel offre une approche intégrée pour le développement des ventes, du management et du leadership.

- **Transformation Commerciale Proactive :**

Franchisée Sandler depuis 2011 et DG de Sandler France depuis 2016, Amélie Maurel s'est engagée à accompagner ses clients de la stratégie à l'instauration de processus commerciaux et managériaux, en passant par le développement et renforcement des compétences des équipes.

- **Résultats Concrets :**

Chaque année depuis 50 ans, SANDLER permet à des milliers de personnes à travers le monde d'améliorer leur taux de transformation (+10 à 30 points), accroître les marges et mieux qualifier les opportunités pour engager sereinement et durablement les ressources de l'entreprise.

Services Proposés

- ✓ Conférences inspirantes sur la vente, le management et le leadership.
- ✓ Séminaires d'entreprise pour stimuler la croissance et l'efficacité commerciale.
- ✓ Ateliers pratiques sur le développement des activités et l'amélioration des compétences de vente.

Thèmes les plus appréciés



Dynamiser vos équipes commerciales

Explorez avec nous comment attirer, fidéliser et développer vos commerciaux grâce à la mise en place de processus pour gérer votre équipe comme votre ancien portefeuille de clients.



Vendre la Valeur, Pas le Prix : ce qui diffère entre la valeur perçue et celle délivrée :

Stratégies pour communiquer efficacement la valeur des produits/services, et ainsi éviter les remises.



Instaurer une culture commerciale au sein de l'entreprise

Démystifiez "la vente" car elle concerne tous les services de l'entreprise et capitalisez sur chaque interaction pour favoriser la croissance collective.



L'IA au sein des forces commerciales

Découvrez comment utiliser efficacement l'IA pour créer plus de valeur et structurer votre approche commerciale.



Aborder la prospection de la bonne façon et optimiser les efforts

Explorons la répartition des tâches entre marketing, vente et service client, les investissements nécessaires et les ROI actuels et futurs pour maximiser vos opportunités qualifiées.



Pourquoi les vendeurs échouent-ils...et comment régler le problème

Identifiez et surmontez les obstacles liés à la personne elle-même et aux méthodes utilisées pour garantir le succès commercial en prospection, développement de comptes et négociations.

En choisissant Amélie Maurel comme conférencière et consultante, vous optez pour une expertise de haut niveau et une approche pragmatique pour booster votre entreprise vers l'excellence. Contactez-nous dès aujourd'hui pour planifier votre prochain événement ou pour explorer les possibilités de collaboration.



06.43.03.52.85

amelie.maurel@sandler.com



paris.sandler.com