

Formation Développer l'excellence Commerciale

Durée Totale : format standard : 5 jours de formation (35h) (Notre formation s'adapte à vos besoins. Nous élaborons des programmes sur-mesure sur demande. Vous pouvez adapter le contenu de vos modules en choisissant les capsules correspondantes à vos objectifs – (Chaque capsule dure entre 0,5 jour et 1 jour.).

Profils des stagiaires (Public concerné) : Commerciaux débutants déjà en poste ou expérimentés

Prérequis : Faire partie de la population cible. Être sur un poste commercial

Modalités : En présentiel ou en distanciel

Lieu de la formation : Dans les locaux du client ou tout lieu à votre convenance

Objectifs pédagogiques

VOS OBJECTIFS : Module 1 Connaissance de soi et des autres Connaissance clients et avant-vente

- Comprendre et savoir utiliser le modèle Insights
- Identifier les modes de communication adaptés à ses interlocuteurs
- Adopter la bonne posture en fonction des situations rencontrées
- Réfléchir à l'évolution du métier
- Identifier nos forces et faiblesses par rapport aux concurrents

VOS OBJECTIFS : Module 2 Savoir Convaincre Les outils du pilotage commercial

- Savoir convaincre
- Proposer une offre globale
- Maîtriser son argumentaire
- Savoir utiliser les outils de pilotage de mon activité

VOS OBJECTIFS : Module 3 Ancrage et entraînement intensif Les outils du pilotage commerciale

- Révision des points clés du cycle de vente
- Identifier et Mesurer les pratiques mises en œuvre
- Maîtriser les techniques de négociation

Contenu de la formation

Contenu Module 1 :

Présentation des fondamentaux Insights

- Les « Préférences » de Jung
- Les caractéristiques de chaque profil à partir d'une réflexion en groupe sur les couleurs
- Identification des comportements observés
-

Comprendre son « profil »

- Identification des énergies de chacun
- Restitution des profils individuels
- Chaque personne partage son profil avec le groupe
 - **Atelier « La roue Insights de votre équipe »**

Reconnaître le style d'autrui

- Identifier les comportements et attitudes clés de chaque profil
- Comprendre les perceptions et modes de comportement de chaque profil
- Comment adapter au mieux ma communication en fonction des différents profils de personnalité

L'évolution de notre métier

- Si vous deviez définir votre métier aujourd'hui ?
- Ce qui a changé au cours des 10 dernières années ? Ce qui va changer demain ?
- Que disent de vous vos clients et vos concurrents ?
- Les attentes des différents acteurs
 - **Analyse de la concurrence**

Process de vente et questionnement

- La méthode des 5 C
- Les techniques de Feed-back et l'écoute active
- Les différents types de questionnement
- Les techniques de Closing
- Les règles d'or et l'état d'esprit du développeur

Connaissances clients

- Faire tomber les masques/a priori
- Phase de découverte (questionnement)
 - **Engagement de performance entre les modules**

Contenu Module 2 :

Savoir convaincre

- Mise en place du process de vente (point d'appui d'une proposition commerciale - volume)
- Règles et argumentaires communs
- Traitement des objections

Développer une approche offre globale (Produits/services)

- Comment développer mon mix produit / partenaire et mon panier moyen
- Analyser le cercle d'influence et de décision
- Partage des bonnes pratiques

Orienter son argumentaire de vente en fonction de mon interlocuteur

- En fonction du type de personnalité (Insights) construire un argumentaire de vente
- Les 10 mots-arguments par type de personnalité

Les outils de pilotage

- Analyse de mes KPI - mes succès, mes fragilités
- Pareto
- Matrice ABC Croisée
- SWOT de mon secteur

La notion de potentiel client

- Maitriser son pipe client
- Développer un argumentaire de prospection
- La relance
- La stratégie du secteur

Mon plan d'action individuel en lien avec la stratégie commerciale

- En lien avec les KPI identifiés par les managers en J0
- Mises en situations
 - **Engagement de performance pour assurer le suivi de cette action**

Contenu Module 3 :

Consolidation et ancrage des pratiques

- Je mesure les résultats obtenus
- Je travaille les zones de fragilité
- Je construis une base de réussites clients

Zoom sur les techniques de négociation

- La négociation gagnant-gagnant
- L'échelle du niveau des objectifs

Organisation de la formation

Equipe pédagogique : Consultants expérimentés experts de leur domaine d'intervention

Méthodes pédagogiques

- L'apport méthodologique du formateur est enrichi des échanges et témoignages des participants
- Les cas concrets issus de leurs expériences ou proposés par le formateur sont analysés par des mises en situation
- De nombreuses mises en situation et exercices seront proposés

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas / jeux de rôle
- Quiz en salle (si applicable sur la formation)
- Outils digitaux (Wooclap, Kahoot...)
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Prix de la formation

Nos formations sont sur mesure. Merci de nous contacter pour un échange et garantir l'adaptation de votre formation à vos besoins. Nous vous adresserons alors une proposition commerciale.

TAUX DE SATISFACTION

Qualité d'intervention de l'équipe pédagogique : 4 / 4

Satisfaction globale de la formation : 8,8 / 10