

Programme de formation



PROGRAMME DE FORMATION

Développez votre performance commerciale



Description :

Cette formation permet au stagiaire d'identifier les nouvelles opportunités de croissance pour son entreprise. Avec les compétences acquises, Il pourra ainsi mieux décrypter les signaux de l'environnement économique de son entreprise, construire la stratégie de développement commercial et la traduire en objectifs de la force de vente pour chaque collaborateur de l'équipe commerciale.

Objectifs :

Les bases classiques du management de la force de vente se devaient d'être revisitées. Il s'agit de prendre en compte les nouveaux enjeux du management commercial pour redéployer les nouvelles approches du développement des performances des équipes, adapté au contexte dans lequel s'inscrit l'entreprise d'aujourd'hui.

- Positionner sa mission stratégique
- Décliner la stratégie de développement en objectifs individuels et définir le processus clair et rigoureux de leur affectation à chaque commercial selon son profil de commercial.
- Affirmer son leadership pour générer la performance et identifier les nouveaux leviers de performance pour déclencher l'enthousiasme, l'énergie, la performance, le plaisir de réussir.
- Déployer son projet de progrès professionnel à travers un plan d'action opérationnel et mettre en œuvre une stratégie commerciale qui permet d'agir avant les autres et de créer de nouveaux territoires de croissance à forte valeur ajoutée pour l'entreprise.

Au travers de ces objectifs, chaque participant va structurer sa réflexion et son action de façon positive. Il s'agit avant tout d'avoir un regard neuf sur le process commercial permettant à chacun d'enrichir et d'ouvrir son action vers de nouveaux espaces de développement pour être en phase avec les finalités stratégiques de son entreprise.

Structurer la stratégie commerciale et, développer son mode de communication

Le Service Clients

Les 4 cercles du Service Clients

Le défi de l'excellence

Définir la Vision, Mission, Valeurs et Objectifs

Comprendre les différences entre Vision et Missions

Définir les repères pour ses clients et ses collaborateurs

Identifier les objectifs

L'innovation

Vaincre les obstacles à la créativité

Résoudre l'équation de l'innovation

Les objections

Identifier les préoccupations du prospect

Comprendre les conditions par rapport aux préoccupations

Traiter les objections

La négociation

Approche stratégique de la Négociation

L'art des concessions mesurées

14 stratégies de négociation orientées « résultat »

L'art d'obtenir et de faire des concessions

L'avantage de la « Valeur Relative »

Communiquer avec Impact

Comprendre la communication (croyance – Verbal et Non-Verbal)

Evaluer les moyens de communication

Affuter les techniques de communication

Gestion des clients Insatisfaits

Processus de rétablissement du Service Clients

Les alternatives au conflit

Les 6 étapes de la reconquête

Réalisation de votre plan d'action opérationnel de A à Z sur une année

Test de positionnement final

Public concerné : Tout public

Pré-requis : Aucun

Formats	Durée	Tarif net de taxes
Formation individuelle en présentiel ou/et à distance avec un/une formateur/trice expert(e), sur 21 heures alternant temps en face à face, temps d'entraînement/préparation (formation action) et E-learning. La différence avec la formation individuelle à 900 euros : + de temps en face to face / + de contenus et trames prêtes à l'emploi	7h00 de visioconférences 14h00 de temps d'entraînement et mise en pratique + E-learning entre chaque visioconférences 21 heures au total	1500.00 €
Formation individuelle en présentiel ou/et à distance avec un/une formateur/trice expert(e), sur 14 heures alternant temps en face à face, temps d'entraînement/préparation (formation action) et E-learning	4h00 de visioconférences 10h00 en E-learning et mise en pratique terrain entre chaque visioconférences 14 heures au total	900.00 €
Formation individuelle à distance 100% E-learning	10h00 En E-learning avec un référent technique et pédagogique	500.00 €
Formations collectives en présentiel ou à distance Les formations inter-entreprises se déroulent à Paris, Nice et Brest.	2 jours en présentiel ou à distance 14 heures au total	700.00€ Par stagiaire pour les deux jours
Les formations intra-entreprises se déroulent généralement dans l'entreprise privée ou l'établissement public qui fait appel à nous. Groupes de 5 à 10 stagiaires	2 jours en présentiel ou à distance 14 heures au total	Contactez-nous

Date et format : à déterminer lors de l'inscription

Appelez-nous au 02.96.37.19.25 ou au 06.61.33.64.34 pour étudier ensemble quelle formation vous conviendra le mieux ainsi que pour la planification des dates

Durée : L'ensemble des formations peuvent être réalisées en intensif sur 2/3 jours ou programmées sur 4 semaines

Période de réalisation : Les formations ont été conçues pour être réalisées en 4 semaines. Nous vous recommandons de suivre ce rythme pédagogique en blended learning/E-learning pour faciliter votre apprentissage. Cependant, nous pouvons ajuster ce rythme en fonction de vos obligations et besoins (sur 15 jours ou 2/3 jours consécutifs en intensif).

Les formations collectives quant à elles sont conçues sur 2 jours consécutifs pour une immersion totale sur la thématique traitée et pour favoriser la dynamique de progression du groupe formé.

Prise en charge : OPCOS pour les entreprises / pôle emploi/régions...

Modalités d'inscription pour les entreprises / salariés d'entreprises :

1 : Remplir le bulletin d'inscription spécifique ou nous contacter directement pour exprimer vos préférences et vos choix, préparer votre action sur mesure, planifier les dates ensemble

2 : Nous vous préparons une convention de formation/programme à adresser à votre OPCO

Modalités d'inscription pour les demandeurs d'emploi :

1 : Envoyez-nous un mail ou encore plus simple appelez-nous pour nous indiquer :

Votre numéro d'identifiant pôle emploi, votre nom prénom et adresse, le nom prénom et mail de votre conseiller pôle emploi, vos préférences calendaires (date de formation souhaitée)

2 : En fonction de ces informations, nous pourrions procéder à la demande de prise en charge auprès de pôle-emploi.

3 : Ensuite, vous validez sur la plateforme cette demande,

4 votre conseiller pôle emploi valide à son tour

et tout est ok.

Attention, pour les personnes qui souhaitent effectuer très rapidement leur formation, il faut compter un mois entre le moment où l'on procède à cette demande de prise en charge et le début de votre formation. Pour ceux qui ne sont pas pressés, sachez que l'on peut procéder à une inscription sur n'importe quelle période de l'année en cours.

Voir toutes nos formations sur : <https://www.r-s-formation.fr/>

Méthodes pédagogiques utilisées :

Présentation et acquisition de nombreuses techniques et méthodes pédagogiques directement transférable en situation professionnelle. Pédagogie active et participative basée sur des exercices pratiques, quizz et restitutions (débriefing). Mises en situations/ études de cas proposés par le formateur/la formatrice. Support de formation remis. Accès à notre plateforme LMS de formation, documents de formation/vidéos/quizz..

A noter : Les formations sont personnalisées en fonction du public (profession, expérience professionnelle, compétences à développer, problématique(s) rencontrée(s) en rapport avec le thème de la formation.

Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation :

En amont de la formation : Analyse du besoin en formation, synthèse du projet et des attentes stagiaires

Pendant la formation : Tests en contrôle continu : Test de positionnement initial et final/ évaluation tout au long de la formation puis test de positionnement final/ validation des attentes.

Evaluation de la formation par le stagiaire à chaud puis à froid 6 mois plus tard pour mesurer l'impact de la formation sur le développement des compétences et la pratique professionnelle.

Formalisation à l'issue de la formation : Une attestation de formation est remise au(x) stagiaire(s) en fin de formation où sont mentionnés les objectifs, la nature et la durée de l'action ainsi que les résultats de l'évaluation des acquis de formation. Une attestation d'assiduité concernant la partie e-learning (100% de l'activité réalisée) pourra être transmise à la demande (stagiaires/partenaires finançant la formation /employeur)

Dans le cas d'une formation certifiante : Formation avec option de certification

Formateur/trice assurant la formation : Laurence GOUEL, dirigeante de l'organisme de formation R&S formation, consultante et formatrice, 15 ans d'expérience dans l'accompagnement des dirigeants d'entreprises et leurs équipes

Coordonnées de la personne chargée de la relation avec le stagiaire :

Laurence GOUËL : laurence.gouel@r-s-formation.fr / 02.96.37.19.25 / 06.61.33.64.34

Accessibilité :

Vous êtes en situation de handicap, nous sommes là pour répondre à vos besoins et soutiendrons votre parcours d'évolution professionnelle et le développement de vos compétences en adaptant nos formations si nécessaire,

qu'elles soient à distance ou en présentiel. Pour cela vous pouvez vous rapprocher du référent handicap pour étudier votre projet : Laurence GOUËL : laurence.gouel@r-s-formation.fr / 02.96.37.19.25 / 06.61.33.64.34

Délais d'accès à la formation : 1^{er} contact mail/téléphone sous 48 heures puis démarrage de la formation 15 à 30 jours de délai estimé

Points forts de la formation :

Accompagnement personnalisé

Délai d'inscription rapide

Adaptation du programme selon les objectifs et les attentes de l'apprenant

Transmission opérationnelle terrain

- ✓ **Avantages de la formation à distance :** Pas de contrainte géographique, vous gagnez du temps et vous vous formez tranquillement et confortablement chez vous ou sur votre lieu de travail
- ✓ **Avantages de La formation individuelle :** Elle permet de S'inscrire à une formation dès qu'il y en a besoin (sans être dépendant d'un planning de groupe). Accompagnement personnalisé : La confidentialité liée aux modalités de la formation individuelle permet d'aller en profondeur dans ses propres objectifs et d'avoir un feedback personnalisé du formateur/ de la formatrice. Les contenus pédagogiques peuvent aussi être individualisés selon vos besoins
- ✓ **Avantages du « format hybride » ou « blended learning » :**
Vous apprenez quand vous voulez, où vous voulez grâce à votre programme e-learning – vous avez des rendez-vous réguliers avec votre formateur/formatrice durant votre parcours de formation, ce qui vous permet une meilleure transmission des savoirs et une meilleure intégration dans votre quotidien professionnel. Vous allez « plus loin » dans le développement de vos compétences
- ✓ **Avantages de la transmission opérationnelle :** Les méthodologies utilisées sont pensées sous forme de « boîtes à outils » /fiches process ou trames pré-établies, opérationnelles et directement transférables en situation professionnelle
- ✓ **Avantages de la formation collective, en présentiel comme à distance :** Des échanges riches d'enseignements et d'expériences partagées entre participants, des pairs ou des collaborateurs dans les équipes de travail

G-FORMA-PROG-V2.1