



INTRA : 2 000 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #V010



PUBLIC CIBLE

- Managers commerciaux



PRÉREQUIS

- Exercer une activité de manager commercial



DURÉE DE LA FORMATION

- 1 jour (7 heures)



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Réaliser des ventes accompagnées / ventes à deux
- Réaliser des coachings sur opportunités
- Réaliser des trainings

firstgroup
spark
CONSEIL & FORMATION

Programme

- Animer et réussir ses séances de training et de jeux de rôles.**
 - Les objectifs d'un training et d'un jeu de rôle
 - Déroulement et étapes à respecter
 - Les 4 étapes : phase de lancement, phase de préparation, mise en situation, phase de débrief
 - Conseils et comportements gagnants
- Réaliser un débrief de training**
 - Etre factuel grâce à une prise de note complète
 - Etre facilitateur de la prise de conscience du vendeur
 - Faire s'exprimer le collaborateur en commençant par les points forts
 - Demander au collaborateur de s'engager sur les prochaines actions
 - Coconstruire le plan de progrès individuel
- Réussir ses séances de rapid training et autres trainings**
 - La phase de préparation
 - Pendant le rapid training
 - Le training relai
 - Le training stop and go
 - Le training rebond
- La vente accompagnée**
 - La phase de préparation : avant une journée sur le terrain, avant chaque visite, pendant la visite, après chaque visite
 - La répartition des rôles
 - Conseils et comportements gagnants
- La vente à deux**
 - Les 3 temps de la vente à deux : phase de préparation, pendant la visite, à l'issue de la visite
 - L'objectif de la vente à deux
 - Comment réussir ?
 - Les comportements gagnants
- Réussir ses coaching sur opportunités**
 - Principe et objectifs du coaching sur opportunité
 - Le déroulement
 - Conseils et comportements gagnants



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Réf. #V010

- Exposés théoriques réalisés par notre formateur
- Apport d'expériences de notre formateur
- Travaux en sous-groupes et mise en situation.
- Echanges et retours d'expérience entre les participants.
- Exercices et ateliers d'application permettant aux stagiaires et au formateur d'évaluer les progrès individuels et collectifs.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION DE LA FORMATION

- Questionnaire d'auto-positionnement en amont de la formation
- Evaluations formatives tout au long de la formation (quiz, mise en situation...)
- Questionnaire de satisfaction à la fin de la formation

PROFIL DE L'INTERVENANT

- Intervenant expert en efficacité commerciale

REFERENT HANDICAP

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement de la formation.
- Le référent handicap est Léa Ménager, 07 62 50 71 95 - lea.menager@firstgroup.fr

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2023 : 176
- Taux d'assiduité : 85%
- Taux de satisfaction des stagiaires : 96%

CONTACT

First Group spark, 63, avenue de Villiers 75017 Paris Mail : contact@firstgroup.fr

Lien direct accessible depuis le site internet de l'organisme de formation :

<https://www.firstgroup.fr>