

## Programme

### Formation "Le Métier de Commercial - Perfectionnement"

<b>Public</b>	Toute personne désirant développer ses compétences dans l'exercice de sa fonction commerciale : commerciaux, technico-commerciaux, assistantes commerciales.
<b>Pré-requis</b>	Aucun.
<b>Durée</b>	3 jours (2 jours consécutifs + 1) soit 21 heures.
<b>Horaires</b>	Définis par le donneur d'ordre.
<b>Type de formation</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Intra-entreprises <input type="checkbox"/> Inter-entreprises
<b>Mode de réalisation</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Présentiel <input type="checkbox"/> A distance
<b>Délai d'accès</b>	Suivant les accords passés avec le donneur d'ordre.
<b>Modalités d'accès</b>	Par votre supérieur hiérarchique ou service RH.

**Accessibilité aux personnes en situation de handicap** : En amont de l'action, le donneur d'ordre s'engage à nous avertir de la présence d'un stagiaire en situation de handicap afin de valider son inscription et mettre en œuvre les aménagements nécessaires à la préparation et au suivi de sa formation. **Notre Référent Handicap** : Georges REBAGLIATO

**Contacts**      Georges REBAGLIATO      Tél : 06 14 62 72 44      Mail : georges.rebagliato@telos-consultant.com

**Coûts**      En inter : 1470 € HT/personne, sur la base d'un groupe de 8 stagiaires maximum.  
En intra et sur mesure, nous consulter.

**Formateur pour cette action** : Georges REBAGLIATO - **Certifié qualité ICPF Pro : Niveau Expert**

- Manager industriel (Diplômé niveau II)
- Maître Praticien en P.N.L.
- 21 ans d'expérience terrain (vente et management)
- Maîtrise en communication
- Morpho Psychologue
- Plus 16 ans de pratique du métier de formateur

#### Objectifs opérationnels :

- \* Développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.
- \* Conquérir et stabiliser des parts de marché.

**Objectifs Pédagogiques** - A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de

- \* Renforcer sa prise de conscience du métier de commercial.
- \* Exploiter les techniques et les outils de prospection.
- \* Optimiser la gestion du portefeuille et du risque clients.
- \* Transformer son stress en comportements positifs.

#### Moyens pédagogiques :

- \* Paper board ou tableau blanc.
- \* Vidéo projecteur
- \* Caméra
- \* Support de formation

#### Méthodes pédagogiques axées sur des besoins opérationnels :

- \* Alternance d'apports théoriques et pratiques.
- \* Pédagogie centrée sur la parole : exposé, questions-réponses, feed-back (dire et faire dire).
- \* Pédagogie centrée sur l'action : principe de découverte, simulations, jeux de rôles (faire et faire faire) restitués par vidéo, travaux individuels ou en groupes pour définir et construire des outils d'aide à la vente, spécifiques à l'entreprise .

#### Suivi :

- \* Feuille d'émargements par demi-journée signée conjointement par le stagiaire et le formateur.
- \* Attestation de formation mentionnant les résultats de l'évaluation du stagiaire.
- \* Possibilité d'échange individuel avec le formateur, post formation.

#### Evaluation :

- \* Evaluation des connaissances en début et fin de formation, sous forme de questionnaire.
- \* Mises en situation filmées.
- \* Etudes de cas rapportés par les stagiaires.
- \* Evaluation de la formation à chaud, par le stagiaire, en fin de formation, sous forme de questionnaire.
- \* Evaluation de la formation à froid, par le stagiaire, 3 mois environ après l'action initiale, sous forme de questionnaire.

## Contenu du parcours

### I. Test initial d'évaluation du stagiaire : sous forme de questionnaire, en début de formation

#### II. Exercer le métier de commercial

- La finalité
- L'état d'esprit
- L'attitude physique
- L'attitude mentale

#### III - Prospector

- L'utilité de la prospection
- La préparation
- Les outils
- La prospection physique
- La prospection téléphonique

#### IV - Gérer le portefeuille clients

- Le classement des clients
- La fréquence de visite
- La sectorisation

#### V - Evaluer le risque clients

- Les origines
- Les conséquences morales
- Les conséquences financières
- Les indicateurs
- Les outils et procédures

#### VI - Gérer le stress

- Définition du stress
- Les signaux du stress
- Faire face aux conflits
- La gestion des émotions

Modes d'évaluation et validation chapitres II à VI : jeux de rôle et questionnaires amont / aval.

VII. Test final d'évaluation du stagiaire : à chaud sous forme de questionnaire, en fin de formation.

VIII. Evaluation à chaud de la formation par le stagiaire : sous forme de questionnaire, en aval de l'action.

IX. Evaluation à froid de la formation par le stagiaire : sous forme de questionnaire, trois mois environ après l'action initiale.