

Programme

Formation "Le Métier de Commercial - Perfectionnement"

Public	Toute personne désirant développer ses compétences dans l'exercice de sa fonction commerciale : commerciaux, technico-commerciaux, assistantes commerciales.
Pré-requis	Aucun.
Durée	3 jours (2 jours consécutifs + 1) soit 21 heures.
Horaires	8h30 - 12h00 / 13h30 - 17h00.
Type de formation	<input checked="" type="checkbox"/> Intra-entreprises <input type="checkbox"/> Inter-entreprises
Mode de réalisation	<input checked="" type="checkbox"/> Présentiel <input type="checkbox"/> A distance
Délai d'accès	Suivant les accords passés avec le donneur d'ordre.
Modalités d'accès	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 participant 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 participants 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 17 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, l'apprenant 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, Evaluer le risque clients.
- * Transformer son stress en comportements positifs.

Moyens pédagogiques :

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

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 l'apprenant et le formateur.
- * Attestation de formation mentionnant les résultats de l'évaluation de l'apprenant.
- * Possibilité d'échange individuel avec le formateur, post formation.

Evaluation :

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

Contenu du parcours

I. Test initial d'évaluation de l'apprenant : sous forme de questionnaire, en début de formation

II. Renforcer sa prise de conscience du métier de commercial

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

III – Exploiter les techniques et les outils de prospection

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

IV – Optimiser la gestion du 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 - Transformer son stress en comportements positifs

- 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 de l'apprenant : à chaud sous forme de questionnaire, en fin de formation.

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

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