

## MODELE OP'TEAM-IZ : conduire son action commerciale

Ref : FOR886

Prix : 2880,00€ HT

### OBJECTIFS :

Être à l'aise et perfectionner sa posture de commercial-e pour

- ❖ Analyser son/ses marchés
- ❖ Cibler et qualifier ses prospects
- ❖ Écouter, comprendre et convaincre le client

À la fin de cette formation vous aurez :

- ❖ Construit et planifié votre plan d'action commercial opérationnel dont votre plan de prospection
- ❖ Décliné en plan de communication associé
- ❖ Acquis – au fil des échanges – des pratiques et outils pour l'optimisation de vos missions
- ❖ Appris à adapter votre posture face à votre client / prospect
- ❖ Appris à gérer des situations complexes telles que négociations difficiles, déséquilibrées, conflits et clients mécontents

Vous serez déjà en action !

**Chaque groupe cadre les thématiques qu'il souhaite aborder pendant la durée de l'accompagnement pour les adapter à sa problématique**

### PUBLIC :

Tout public

### MODALITES DE FORMATION

Durée : 36 heures de formation sur 6 mois

- ❖ Présentiel : ½ journée tous les mois (3 jours = 24 heures)
- ❖ Distanciel : 2 heures Visio par mois (1.5 jours = 12 heures)
- ❖ + Accès illimité à la plateforme collaborative : échange de contenus, de questionnements entre les membres de la communauté (chaque groupe de formation) et l'intervenante expert,

# EVIDENCE DEVELOPPEMENT

●●● Accélérateur de performances

apport de contenus pédagogiques, techniques, questionnements intersessions, échanges de pratiques et retour d'expérience etc.

## PREREQUIS :

Aucun

## DATE & HORAIRES :

À Confirmer

## LIEU :

À Confirmer

## POINTS FORTS :

Le consultant formateur est un opérationnel de la fonction, expert des techniques achats et vente. Elle a expérimenté les deux postures : Vente & Achats. Elle base son action de formation autour d'expériences et d'exemples concrets ce qui lui permet une approche concrète, pratique et participative.

Les exposés, commentaires et exercices correspondent aux cas concrets rencontrés dans la vie réelle des stagiaires et/ou du formateur.

La formation répond aux préoccupations quotidiennes des commerciaux au sein d'entreprise

Les échanges d'expérience permettent aux stagiaires de se projeter et renforce l'utilité du stage indispensable à tous les acteurs intervenant sur l'action commerciale en entreprise.

En fil rouge le stagiaire pré construit son propre plan d'action tout au long des différentes séquences. De retour en entreprise, le fil rouge, les supports méthodologiques, les fiches techniques et mises en situation permettront au stagiaire un aide-mémoire pratique pour mieux appliquer les techniques commerciales et développer son efficacité personnelle en tant que commerciaux professionnels.

## PROGRAMME :

### PARTIE 1

## **Décliner et conduire la stratégie d'entreprise en PAC – Plan d'Action Commercial**

- ❖ Définir les objectifs séquentiels pour atteindre les objectifs annuels
- ❖ Mise en place des indicateurs pour mesurer sa performance
- ❖ Définir sa cible marché prioritaire et les cibles annexes
- ❖ Identifier les prescripteurs et autres intermédiaires
- ❖ Identifier et qualifier ses prospects
- ❖ Organiser sa prospection
- ❖ Établir le lien client et la relation commercial du prospect au stade du client
- ❖ Savoir conclure, reformuler et contractualiser
- ❖ Organiser sa veille informationnelle / marketing / commerciale (marché, concurrence, environnement...)
- ❖ Capitaliser et construire la mémoire de l'entreprise

## **PARTIE 2**

### **Construire ses supports à la vente**

- ❖ La carte de valeur
- ❖ Comparatif concurrentiel
- ❖ Boîte à outil de l'argumentaire de vente
- ❖ Canevas d'entretiens commerciaux : phase de découverte et besoin du client, argumentation et conclusion
- ❖ Présentations et écrits

## **PARTIE 3**

### **Améliorer et perfectionner sa posture commerciale**

- ❖ Réussir et optimiser ses mailings professionnels
- ❖ Perfectionner ses phases de prospection terrain (postures téléphone et physique, pitch)
- ❖ Prise de parole et postures
- ❖ Les accroches adaptées aux situations : prospection (à chaud et froid), rendez-vous commercial tout au long du processus ou accroche networking (pitch)
- ❖ Fidéliser son client
- ❖ Gérer son temps et optimiser sa démarche
- ❖ Savoir dire non - Développer son assertivité
- ❖ Développer ses capacités d'écoute et d'empathie - Apprendre à reformuler
- ❖ Gestion du stress : le sien et celui des autres

## **PARTIE 4**

### **Focus spécial et entraînement à la négociation commerciale**

- ❖ Plusieurs niveaux possibles en fonction de la situation des apprenants
- ❖ Comment gérer les litiges avec un client ?
- ❖ Comment gérer les clients difficiles ?

- ❖ Les clés de la réussite : outils et méthodologie
- ❖ Entraînement intensif

## ORGANISATION DE LA FORMATION

### MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Le programme de formation **Op'Team-Iz** repose sur des études neuroscientifiques très sérieuses et documentées qui ont démontré que l'engagement actif permettait un apprentissage optimal. Nous retenons plus de 75% à 90% quand nous pratiquons.

La formule **Op'Team-Iz** proposé par EVIDENCE DEVELOPPEMENT vous permet une appropriation optimale par :

- ❖ Le groupe travaille sur leurs cas pratiques pour apprendre la méthodologie
- ❖ La progression collaborative et itérative en mode projet :
  - Le groupe partage les premiers feedbacks et fait évoluer sa pratique
  - Le groupe partage ses retours d'expérience et améliore sa pratique

L'apprentissage se fait en situation réelle avec un entraînement et émulation grâce au collectif.

L'appropriation se fait en temps réel.

La progression sur la thématique produit des résultats en même temps que l'apprentissage : chaque apprenant progresse dans sa vie professionnelle dès la première séance.

Le principe : création d'une « Équipe » (Team) de pairs composés des apprenants et de l'intervenante.

**PRESENTIEL** : Le groupe se trouve immergé avec le travail sur leurs propres cas concrets et actuels.

- ❖ Jeux de rôle et mises en situation
- ❖ Transmission du savoir méthodologique et des outils sur chaque séquence
- ❖ Exercices de mises en pratiques en sous-groupes
- ❖ Brainstormings et confrontation avec le groupe pour un regard externe, feed-back immédiat et une émulation positive
- ❖ Échange individuel avec l'intervenante pour un regard encore plus personnalisé

L'encadrante intervient sur la méthodologie, les exercices pratiques et d'entraînement et apporte son regard en individuel.

**DISTANCIEL**:

- ❖ Temps collectif en visio : 2 heures d'échange sur l'avancement et de nouvelles problématiques éventuelles identifiées ou retours d'expérience terrain.

# EVIDENCE DEVELOPPEMENT

●●● Accélérateur de performances

- ❖ Plateforme collaborative : chaque membre peut participer, poser des questions sur la plateforme et bénéficier du regard de ses pairs ou de l'intervenante. Des supports peuvent être partagés pour partager les bonnes pratiques, trouvailles etc. La plateforme est animée par l'intervenante.

Le rythme de partage et échange est donc tous les 15 jours voire plus pour les plus actifs sur la plateforme.

## DISPOSITIF DE SUIVI DE L'EXECUTION DE L'EVALUATION DES RESULTATS DE LA FORMATION

- ❖ Formulaire d'évaluation de la formation
- ❖ Bilan de fin de formation
- ❖ Certificat de réalisation de l'action de formation

## MODALITE DE CERTIFICATIONS

- ❖ Délivrance d'une attestation de formation

## DELAI D'ACCES

- ❖ 2 semaines avant le début de formation

*Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.  
Si vous êtes en situation de handicap, et afin de nous assurer que les moyens de la prestation de formation puissent être adaptés à vos besoins spécifiques, n'hésitez pas à nous contacter au 06 44 81 25 24 : [contact@evidencedeveloppement.fr](mailto:contact@evidencedeveloppement.fr)*

## EVALUATION

### QUESTIONNAIRE DE PRÉFORMATION

- ❖ Lors de la première session et à chaque séquence en présentiel pour la séquence suivante

### QUESTIONNAIRE DE FIN DE FORMATION

- ❖ A chaud le dernier jour
- ❖ A 6 mois

*Suggestion / Remarques :*