

MODELE OP'TEAM-IZ : définir et piloter sa stratégie commerciale

Ref : FOR887

Prix : 2880,00€ HT

OBJECTIFS :

Être à l'aise et perfectionner sa posture de dirigeant-e de la fonction commerciale pour

- ❖ Définir sa stratégie
- ❖ Organiser sa fonction et recruter, encadrer pour mobiliser ses équipes et ressources commerciales

À la fin de cette formation vous aurez :

- ❖ Construit votre stratégie commerciale
- ❖ Établit le diagnostic commercial de votre entreprise
- ❖ Amélioré et partager votre vision commerciale : vous vous serez enrichi de l'échange, des pratiques et outils
- ❖ Vous serez déjà en action
- ❖ Définit les moyens à mettre en œuvre pour organiser votre fonction commerciale
- ❖ Recruté vos ressources et mobiliser vos ressources commerciales
- ❖ Organisé le suivi de la performance

Le processus commercial ne sera plus un questionnement mais une évidence avec laquelle vous serez à l'aise avec un plan stratégique clair et partagé.

Votre feuille de route sera prête !

PUBLIC :

Tout public

MODALITÉS 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

EVIDENCE DEVELOPPEMENT

●●● Accélérateur de performances

formation) et l'intervenante expert, 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 responsable commerciaux au sein d'entreprise pour le lien vers la direction et pilotage des équipes commerciales.

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 dirigeants commerciaux.

PROGRAMME :

PARTIE 1

Établir le diagnostic commercial (Point de départ)

- ❖ Analyser efficacement sa situation : diagnostic interne et externe
- ❖ Organiser et conduire son diagnostic : choisir selon sa situation les outils les plus adaptés
- ❖ Résultats de son état des lieux

PARTIE 2

Stratégie commerciale (BUT)

- ❖ Définir sa stratégie commerciale à partir de son diagnostic
- ❖ Adapter l'ambition du dirigeant et les principes de réalité
- ❖ Valider que la stratégie est la plus pertinente et adaptée
- ❖ Traduire en but et objectifs

PARTIE 3

Objectifs commerciaux :

- ❖ Décliner la stratégie en objectifs opérationnels mesurables façon SMART
- ❖ Définir les moyens à mettre en œuvre pour atteindre son but
- ❖ Définir les outils de pilotage de l'atteinte des objectifs
- ❖ Optimiser son action

PARTIE 4

Déléguer, recruter et piloter sa fonction commerciale

- ❖ Définir la mission et fiche de poste associée
- ❖ Décider du profil cible et modèle à mettre en œuvre pour atteindre ses objectifs
- ❖ Identifier, évaluer et recruter ses commerciaux
- ❖ Communiquer, encadrer et mobiliser ses équipes commerciales
- ❖ Mesurer la performance et évaluer ses ressources
- ❖ Accompagner le développement de ses ressources

PARTIE 5

Les plans d'action personnalisés de développement commercial & profils associés

- ❖ Phase de conquête : Prospection commerciale
- ❖ •Phase de pérennisation : Fidélisation
- ❖ Les différents profils de commerciaux : le chasseur et le soigneur

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.
- ❖ 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.

EVIDENCE DEVELOPPEMENT

●●● Accélérateur de performances

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

- ❖ 4 semaines

*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*

EVALUATION

QUESTIONNAIRE DE PRÉFORMATION

QUESTIONNAIRE DE FIN DE FORMATION

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

EVIDENCE DEVELOPPEMENT

●●● Accélérateur de performances

Suggestion / Remarques :