

## PROGRAMME DE FORMATION

### Parcours Excellence Commerciale 4.0

Renforcer son impact et son efficacité commerciale

#### PUBLIC CONCERNE

Equipe commerciale

#### DUREE & COUT

PAR STAGIAIRE :

28 heures de formation en présentiel,

En option + 2 x 1 heure d'entretien

individuel en distanciel

Tarif Entreprise : sur devis

personnalisé avec ou sans contrat

Teiralia®

#### OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable d'organiser son activité commerciale en sachant doser respect du processus commercial, utilisation des argumentations impactantes et gestion de son temps en laissant le moins de place possible à l'improvisation.

#### MOYENS PEDAGOGIQUES

Support digital : pc, écran, vidéoprojecteur, support d'animation.

Support papier : paperboard, support d'animation.

Alternance d'exercices pratiques et parties théoriques.

#### PRE-REQUIS

- Expérience commerciale « débutant ou confirmé »,
- Avoir rempli le questionnaire « évaluation des compétences »
- Avoir réalisé le profil de comportement : questionnaire en lignes individuel Arc-En-Ciel®

#### PROGRAMME

##### JOUR 1 : atelier « processus commercial conquête et développement »

- Structurer sa démarche commerciale.
- Eviter les causes d'inefficacité dans sa démarche de vente.

##### JOUR 2 : atelier « discours commercial »

- Préparer son discours commercial pour mieux convaincre.
- Préparer le traitement des objections suivant les types d'interlocuteurs.

##### JOUR 3 : atelier « mieux se connaître pour mieux impacter »

- Savoir détecter les différences de comportements des clients.
- Assurer une présentation avec un impactant fort.
- Savoir conclure et négocier en s'adaptant.

##### JOUR 4 : atelier « mise en situation & entrainements »

- Optimiser la prospection par la prise de rendez-vous téléphoniques.
- Optimiser les nouvelles compétences par les jeux de rôles.

#### DEMARCHE PEDAGOGIQUE

- Echanges, illustrations, exercices d'identification, sketches sur études de cas
- Prise de conscience des améliorations et plan d'actions
- Entretiens téléphoniques pour mesurer l'ancrage des nouveaux savoirs et savoir-faire.
- Réalisation d'un profil de comportement (auto-diagnostic Arc en Ciel®)
- *Option Capital Santé : réalisation d'un diagnostic physiologique*