

► Objectifs et capacités visées

Maîtriser les 3 outils de connaissance des personnes dédiées aux commerciaux pour mieux sélectionner et développer leurs talents

Mieux recruter, intégrer et monter en autonomie les commerciaux grâce à la maîtrise des outils d'évaluation en ligne de nouvelle génération

Ce **système d'évaluation** offre actuellement le plus haut niveau de fiabilité et de performance du marché. Découvrez sa gestion administrative simplifiée grâce à Internet.



DÉVELOPPEMENT DES VENDEURS

maitriser 3 outils de connaissance des personnes dédiées aux commerciaux pour mieux sélectionner et développer leurs talents

► **Durée et formats au choix** 21 h de formation en 6 Demi-journées ou 3 journées espacées. 3 Journées consécutives
Possible 100% en ligne à distance en mode synchrone

► **Public concerné** toute personne amenée à former ou encadrer des commerciaux

► **Prérequis** bonne maîtrise de la langue. Aucun autre prérequis

► Programme

Utiliser Evaluation du Profil Ventes, en recrutement pour mesurer :

Les capacités cognitives : capacités intellectuelles à tenir un poste : compétence verbale, raisonnement verbal, capacité numérique, raisonnement numérique et indice d'apprentissage

Les traits de personnalité : aptitude à s'adapter aux exigences du poste et à la culture d'entreprise

Les intérêts professionnels : la motivation dans le poste à moyen terme.

Découvrir comment ce test permet d'évaluer l'adéquation du profil au poste

Evaluer ses commerciaux les plus performants pour définir un modèle de correspondance au poste et vous permettre de doubler vos taux de réussite en recrutement

Vous aider et vous guider à questionner de façon ciblée les candidats en fonction de leur profil pour réduire les zones d'ombre et mieux cerner vos futurs commerciaux

Utiliser Profil Performances Ventes en développement des talents pour évaluer et booster vos équipes

Comment utiliser cet outil unique utilisé tout au long de la vie professionnelle pour l'intégration, le management, le développement personnel, la mobilité interne et les plans de carrière et de succession

Le Profil Vente mesure 5 qualités clés du succès des commerciaux :

La compétitivité, l'énergie, l'autonomie, la persistance et l'orientation vers les résultats.

Il vous donne des indications précieuses sur les 7 comportements essentiels pour la vente :

Prospection - Conclusion des ventes - Réticence à la prospection téléphonique - Initiative personnelle - Travail en équipe - Création et entretien des relations, fidélisation du client - Préférence de rémunération et facteurs de motivation préférés

Savoir utiliser les rapports d'équipe fournis par le système pour vous permettre de renforcer la dynamique et la cohésion de vos équipes de vente

Utiliser l'évaluation à 180° Checkpoint Ventes

Maîtriser ce processus spécifique qui permet au manager d'évaluer son commercial, et au commercial de recevoir le feedback de son manager pour le comparer à sa propre perception sur 7 compétences commerciales universelles, 19 domaines de compétences commerciales et 79 critères d'évaluation :

Approche entrepreneuriale, comprendre le prospect, développer des solutions appropriées, prospecter de façon proactive, gérer le processus de vente, savoir conclure la vente, gérer les relations commerciales.

Vous permet de mettre en évidence les besoins de développement des commerciaux, vous procure des informations utiles pour un meilleur coaching et une meilleure communication.

Conduit à une amélioration de la productivité des vendeurs, conduit à une satisfaction accrue des commerciaux, et permet de réduire leur turnover



► Méthodes pédagogiques

Alternance d'exposés théoriques et d'exercices pratiques.
(Prédominance de la pratique)

Travail en sous-groupes, en individuel et en plénière

Documentation pédagogique reprenant les points théoriques essentiels vus pendant le stage

Utilisation de jeux de formation et d'outils de connaissances des personnes le cas échéant

Evaluations et profils. 3 tests inclus

Possibilité d'utiliser la vidéo pour enregistrer certaines simulations

Fixation d'objectifs individuels de progression par les stagiaires.

Accès handicap : nous consulter. Toutes nos formations publiques sont adaptées aux personnes porteuses d'un handicap. Nous contacter pour les modalités d'assistance technique et pédagogique.



► Niveau de formation des animateurs

Niveau 2 de l'éducation nationale

► Modalités et délais d'accès

Nous contacter par le site, par téléphone ou par mail au minimum 3 semaines avant le début de la formation, réponse sous 48h

► Modalités de validation des acquis

Evaluation des acquis : quiz, travaux et exercices d'application pendant le stage
Evaluation à chaud et attestation de stage

► Tarif

Inter 1775€ HT Intra : Nous consulter Réponse sous 48 heures

MàJ : 05/10/2021