

► Objectifs et capacités visées

Comment développer les potentiels de vos commerciaux
Utiliser les méthodes ALDABRA DEVELOPPEMENT pour former, entraîner et impliquer les nouveaux commerciaux

Créer et faire vivre un programme d'intégration et d'accompagnement

Comment accompagner différemment les nouveaux et les anciens commerciaux dans la société

Comment générer la créativité et l'enthousiasme chez les vendeurs

Impliquer et motiver les commerciaux

FORMER, ACCOMPAGNER ET DEVELOPPER DES COMMERCIAUX



► **Durée et formats au choix** 28 h de formation en 8 Demi-journées ou 4 journées espacées. 2x2 Journées consécutives
 Possible 100% en ligne à distance en mode synchrone

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

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

► Programme

Savoir élaborer un programme d'accueil et de formation
 Programmer les accompagnements terrain en sachant différencier l'appui vente de l'entraînement
 Savoir développer l'autonomie des commerciaux

Savoir comment former et entraîner les vendeurs selon leurs niveaux
 Entraînement et apprentissage des techniques de formation et de coaching pour développer vos vendeurs, améliorer leurs techniques de vente et d'organisation de leur travail.
 Savoir comment monter les commerciaux en autonomie, en puissance et en performance pour vendre plus et mieux.

Planifier l'alternance entre les actions terrain, l'évaluation, le suivi et l'organisation, l'animation et le contrôle.
 Pratiquer les évaluations à 180° pour mieux accompagner et gérer nos commerciaux
 Développer des approches à 360° pour améliorer notre connaissance des angles morts de notre management.

Utiliser les techniques de connaissance des personnalités Disc pour mieux nous comprendre, pour mieux gérer et résoudre les conflits
 Savoir gérer les situations et périodes de crise
 Gérer les conflits et continuer à dérouler votre accompagnement.

Appliquer les méthodes d'apprentissage et de coaching des adultes et animer le groupe avec tact et diplomatie.

Comment préparer, animer et conduire les réunions commerciales pour mieux motiver, gérer et contrôler nos forces de vente
 Animer des réunions à distance et savoir manager grâce au digital



► Méthodes pédagogiques

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

Travail en sous-groupes.

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

Evaluation DiSC

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 2800€ HT Intra : Nous consulter Réponse sous 48 heures

MàJ : 05/10/2021