PROGRAMME DE FORMATION

Incarner une posture commerciale qui inspire confiance, fait la différence et booste la performance

Objectifs de la formation

- Renforcer sa posture commerciale dans un environnement en mutation.
- Maîtriser les bases de la découverte client et de l'écoute active.
- Développer une vision stratégique de sa tournée et de son portefeuille.
- Utiliser efficacement les outils (CRM, plan d'action, supports de vente).
- Intégrer le savoir-être, l'intelligence relationnelle et la motivation dans sa pratique.

Informations pratiques

Durée : 2 jours (14 heures) 2 sessions de 7h

Dates de chaque session : à définir

Prérequis :

- Appétence pour le relationnel commercial

Nombre total des participants :

Horaires de formation :

Lieu de formation : à définir

Tarif proposé : à définir

Tarif qui inclut :

- Préparation pédagogique personnalisée
- Animation des 2 journées : théorie et pratique
- Support éventuel, carnet de bord remis aux participants
- Évaluation de la satisfaction

Elan de Talents

Modalités et délai d'accès :

L'inscription se fait par téléphone au 06 60 16 41 13 validée par email : laurence@elandetalents.fr. Une réponse à la demande est fournie sous 48 heures.

Les formations démarrent dans un délai de 2 à 4 semaines après validation de l'inscription, selon le calendrier des sessions disponibles.

Le déroulé de la formation

Jour 1 Posture et stratégie commerciale

- **Qui suis-je vraiment ?** : au-delà du métier de commercial, clarifier ce qui me passionne, ce qui m'anime, mieux me connaître pour ensuite mieux comprendre l'autre.
- **Posture du commercial** : passer de spectateur à acteur, identifier ses forces, lever ses freins, travailler son image et son impact.
- **Connaissance client** : adapter son discours selon le profil (directeur, acheteur, responsable marketing...), poser les bonnes questions.
- **Plan d'action terrain** : cibler les clients stratégiques (20/80), équilibrer prospection, réactivation et fidélisation, organiser sa tournée.

Jour 2 Mise en valeur et différenciation

- **Outils et performance** : bien renseigner le CRM, exploiter la donnée pour mieux cibler. Construire des supports simples pour aider la vente et impliquer les vendeurs comptoir/sédentaires.
- **Se différencier** : développer sa confiance, clarifier son unicité, créer son empreinte relationnelle et s'affirmer comme ambassadeur de sa marque.
- **Valoriser l'offre** : transformer les caractéristiques techniques en bénéfices clients, relier au besoin concret, utiliser storytelling et 5 sens pour créer un lien émotionnel.
- **Clôturer positivement** : célébrer les réussites, laisser une empreinte motivante, gérer et isoler les objections.
- **Travail collectif** : synergie avec marketing et équipes internes, partage d'informations pour renforcer l'efficacité commerciale.
- **Engagement final** : plan d'action individuel et choix de 3 actions concrètes à appliquer immédiatement sur le terrain.

Elan de Talents

Les méthodes pédagogiques

- Alternance entre apports théoriques, exercices pratiques et mises en situation.
- Ateliers de feedback pour renforcer la posture physique et l'impact de la communication
- Suivi personnalisé : Retour sur les points d'amélioration et mise en œuvre des stratégies adaptées.
- Supports de formation : Fiches pratiques, supports visuels, grilles d'évaluation, plan d'action personnalisé.

L'encadrement

Laurence PINTO Fondatrice Elan de Talents

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis sous forme de quizz

Attestation individuelle de formation remise au stagiaire à l'issue de la formation.

Accès aux personnes en situation de handicap

Pour toute personne en situation de handicap, une première rencontre en face à face ou à distance par système de visio-conférence est proposée afin de vérifier que les conditions sont réunies pour suivre notre formation.

A défaut, nous nous engageons à orienter et accompagner la personne en situation de handicap vers un réseau de partenaires, experts, acteurs du champ du handicap