





Programme de la formation

Accroître Son Impact Commercial

-  Mixte sur site et à distance
-  21 heures sur 3 jour(s)
-  Tout public · De 4 à 12 participants
-  1 600 € HT / 1 920 € TTC par participant

Description courte

La fonction commerciale fait partie des métiers qui ont le plus changé ses dernières décennies certains secteurs de la vente en B2B (Business to Business) ont été épargnés quelques années, mais il y a un invariable avec **le changement**, il ne **s'arrête jamais**. Ceci est particulièrement vrai avec le secteur de l'IT qui fut l'un des premiers à voir se développer le Social Selling. Mais nombre de commerciaux utilisent encore cet outil comme ils le faisaient avec leur téléphone. **Cette formation vise à entraîner les commerciaux de ce secteur à faire croître leur portefeuille client-prospect en utilisant les nouveaux outils de façon appropriée tout en conservant les fondamentaux et en développant leurs compétences de la vente en B2B.**

LES BÉNÉFICES DE CE PROGRAMME

1. **L'auto-évaluation des connaissances théoriques** en amont et en aval de la formation :
 - Crée de la **motivation** et de l'**engagement** de la part des participants en soulignant les axes de progression.
 - Permet : aux formateurs de faire du **sur mesure** pour le groupe.
 - Au participant de mesurer sa progression et développe le **juste estime de soi**.
 - Par la forme des questions, cet **auto-diagnostic** crée une première **prise de conscience** des bonnes pratiques.

1. **La construction modulaire** (6 modules d'une ½ journée) permettra d'organiser des **sessions** de ½ journées **espacées (ou pas)** de retour sur terrain:
 - Plus de temps pour gérer le quotidien
 - Meilleure intégration des acquis pour les commerciaux
 - Maintien du CA d'affaires lié à la continuité de présence sur le terrain
 - Augmentation du CA dû à l'efficacité permise par la mise en pratique des acquis.
 - Ancrage des nouveaux comportements.

1. **Notre plateforme LMS apporte une continuité dans la formation**
 - Les participants continuent d'**échanger** grâce au forum, entre eux et avec les formateurs
 - Ils ont accès librement à des modules d'**e-learning** pour compléter à leur rythme leurs connaissances théoriques cela donne plus de temps pour l'entraînement pendant les temps de face à face et développe l'intérêt et la satisfaction.

CADRES

EN MISSION

[Image de la vignette par Vectorjuice sur Freepik](#)



Profil des participants

Commerciaux tout niveau

Prérequis

Aucun

Objectifs

Cette action a pour objectif de :

- Acquérir les clés de succès dans le secteur de l'IT pour commercialiser des produits, services et solutions, innovants.
- Intégrer le marketing digital dans sa démarche commerciale.

Aptitudes et compétences visées / attestées

- Les compétences professionnelles visées à l'issue de cette formation sont de :
 - A. Pouvoir remettre en cause ses habitudes et comportements dépassés
 - B. Être en mesure de vendre une offre globale connaître l'approche consultative
 - C. Inscrire ses actions dans le parcours d'achat de ses clients et prospects en menant une approche par compte
 - D. Savoir mettre en place une stratégie de prospection digitale
 - E. Avoir une stratégie d'approche de son portefeuille client

Contenu

A. AVANT LA FORMATION

- Questionnaire de motivation et évaluation des connaissances théoriques et comportementales.
- Accès à la plateforme pour accéder à l'espace Ressources, au forum et module d'E-learning

B.-PENDANT LA FORMATION

- **Inclusion avec la méthode Lego® Serious Play®**
- Les évolutions marché des produits - services à valeur ajoutée et comment y faire face
- Mener une approche par comptel
- De la prospection digitale au bon usage de LinkedIn dans la vente de produits - services à valeur ajoutée
- Passer de la vente de produits à la vente de solutions
- La visioconférence comme outil de démultiplication de l'impact commercial
- Résolution de problématiques, conclusion et plan de développement personnel

C. ENTRE LES SESSIONS

Siège social 144 Rue Paul Bellamy - 44000 NANTES

SAS au capital de 1 000 000 € - SIRET 424 151 678 00051 - 02 51 84 95 55 - contact@cadresenmission.com
Numéro d'enregistrement de formation : 52 44 03429 44 auprès du Préfet de la Région Pays de la Loire

CADRES

EN MISSION

- Travail personnel dans son propre environnement selon le rythme des sessions
- Accès libre à des modules d'e-learning complémentaires
- Outil d'auto-diagnostic en ligne.

Pédagogie et organisation

- Ludo pédagogie
- Méthode Lego® Serious Play®
- Formation composée de modules pouvant être suivis par ½ journées espacées d'un temps permettant la mise en pratique sur le terrain
- Mise à disposition d'une plateforme LMS (e-learning, forum, Chat, espace ressource, rendu de travaux)
- **Engagement** des participants à **mettre la théorie en pratique sur le terrain.**
- Alternance d'apports de méthodes et d'échanges de pratiques
- Entraînement avec jeux de rôle / mises en situation
- Agilité dans la mise en œuvre du programme des sessions en fonction de l'évaluation et des attentes de chaque groupe, mesurées en amont
- Travail individuel et en sous-groupes sur les cas réels des participants au groupe)
- Mise en pratique sur le terrain et feed-back en présentiel
- Codéveloppement Professionnel
- **Entraînement tutoré** sur la prise de **rendez-vous par téléphone**

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- Quizz de mesure de connaissance et de pratique (en ligne) en amont en aval de la formation et au terme de chaque module.
- Appréciation du rendu des travaux

Financements possibles

OPCO

Modalités et délai d'accès

15 jours

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Intervenant

Serge Gras