



## Programme de la formation

# Développer la transversalité au sein de l'équipe commerciale afin de nourrir la relation client

 Mixte sur site et à distance

 31,5 heures sur 4,5 jour(s)

 Salarié en poste · De 6 à 8 participants

 1 083 € Net de taxe par participant

## Description courte

Cycle de 9 demies-journées mensuelles en intra, chaque atelier intégrant codéveloppement pro, apports pédagogiques, capsule d'apprentissages.

Il se clôture avec une 1/2 journée de capitalisation des apprentissages

## Profil des participants

Etre en poste dans l'équipe commerciale de l'entreprise

## Prérequis

Aucun lien hiérarchique entre les participants

## Objectifs

Ce programme de formation permet aux stagiaires d'acquérir les compétences suivantes :

- Développer un comportement assertif
- Construire des relations positives avec les clients / prospects et au sein de l'équipe commerciale
- Gagner en efficacité dans sa pratique commerciale sédentaire

## Aptitudes et compétences visées / attestées

Ce cycle vise à développer les savoir-être et savoir faire suivants chez les participants :

- Développer la conscience de soi, puis la confiance en soi et au sein de l'équipe
- Savoir faire un exposé dans un temps court
- Apprendre à poser des questions efficaces afin de clarifier une situation
- Savoir contractualiser avec son interlocuteur
- Savoir manier les effets miroir et donner un feed-back constructif
- Savoir accepter les divergences et garder une relation constructive
- Développer une vision de soi dans sa situation et le système
- Développer son pouvoir d'agir autrement

## Contenu

**Siège social** 144 rue Paul Bellamy – 44000 NANTES

SAS au capital de 100 000 € - SIRET 452 558 893 00049 – 02 51 84 95 55 – [contact@cadresenmission.com](mailto:contact@cadresenmission.com)  
Numéro d'enregistrement de formation : 52 44 06368 44 auprès du Préfet de la Région Pays de la Loire

Le programme de la formation est constitué de :

1. Les compétences du commercial sédentaire
2. Pratiquer le codéveloppement dans l'équipe commerciale : présentation du processus et des 6 étapes :

- Origine, objectifs et étapes de la méthode
- Règles de fonctionnement du groupe (validées avec chacun dans le groupe)
- Appréhension et compréhension des 3 rôles : « client », « consultant », facilitateur
- Gestion des moments difficiles

### 3. L'entraînement

- Entraînement en groupe après un rappel des apports dynamiques des 6 étapes
- Choix d'un thème commercial sur la base d'une situation vécue. Exemples :
  - 
  - Comment puis-je prendre pleinement ma place de partenaire commercial auprès de mon client en dépit de la distance ?
  - Comment conduire une réunion à enjeu à distance avec mon client ?
  - Que puis je faire pour gérer un client difficile en préservant la relation ?
- Expérimentation des différents rôles
- Entraînement à l'observation

### 4. Le perfectionnement de la pratique commerciale en équipe sédentaire

- Mise en pratique des apprentissages dans le cadre de situations managériales traitées en groupe et retour d'expérience
- Analyse de la pratique en position méta (prise de hauteur par rapport aux situations)

### 5. Bouclage et bilan des apprentissages

## Pédagogie et organisation

### Pédagogie :

- La dynamique de groupe autour des expériences concrètes vécues en entreprise.
- Debriefing des apprentissages individuels et collectifs à l'étape 6 de chaque atelier
- Retour d'expérience concernant la mise en œuvre des plans d'action et les résultats obtenus en intersession (à partir du 2ème atelier)
- Capitalisation sur les apprentissages et sur les nouvelles pratiques acquises par les stagiaires
- Identifications des améliorations et progrès perçus dans le vécu des situations managériales
- A l'issue de chaque atelier de Codéveloppement, le groupe réalisera une capsule des apprentissages anonymisée pour chaque situation partagée

### Remis :

- Le Carnet de Route remis au début de la formation permettra à chacun de noter ses apprentissages pendant les temps d'autoréflexion donnés à la fin de chaque atelier
- Des fiches outils seront remises selon les thèmes abordés et les apports pédagogiques

- Support pédagogique intégrant les capsules sur les thèmes abordés en groupe et les apports pédagogiques s'y référant (remis en fin de parcours)

Durée : 4,5 jours à raison d'un atelier de 0,5 j / mois

Date(s) : à définir avec le client

## Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

### Modalités de suivi et d'évaluation

- Grille de pré-positionnement
- Evaluation des acquis de la formation
- Attestation de fin de formation
- Evaluation à chaud de la formation par les stagiaires

## 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](mailto:nadiahadjeri@cadresenmission.com)

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Attentifs à ce que nos formations soient accessibles à tous, n'hésitez pas à nous faire part de toute situation particulière ou handicap. Nous disposons de solutions permettant de répondre aux besoins de tous.

## Intervenant

**Florence PUJADE est consultante depuis 2012 :**

- Formatrice en Management
- Coach certifié
- Facilitatrice de la coopération dans et entre les équipes
- Diplômée du Master 2 RH & Organisation - IAE Lyon 3

Ses domaines d'expertises sont les suivants :

- **Facilitation de la coopération dans les équipes avec les processus d'intelligence collective** :Codéveloppement, Démarche Appréciative, World Café
- **Coaching individuel de managers et dirigeants** : accompagnement à la prise de poste, développement de son leadership ...
- **Coaching individuel & Accompagnement Bilan Professionnel**
- 
- **Ingénierie et animation de formations :**
  - « Construire sa posture de consultant »
  - « Prendre sa place de Manager »
  - « Managers à l'appui des Entretiens Professionnels et Annuels »
  - « Devenez un Manager Positif et Résilient »
  - « Réaliser des entretiens de recrutement efficaces »

- « Manager son équipe projet sans lien hiérarchique »

Contact :

- [florence.pujade@coressources.fr](mailto:florence.pujade@coressources.fr) - 06 85 46 98 85