CADRES EN MISSION Formation

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

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 cilent

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

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 - 06 85 46 98 85