

Accompagnement commercial & coaching terrain

Former et accompagner le commercial sur le terrain, en phase de pré et/ou post formation Tenir le double rôle de révélateur discret et de facilitateur dans l'adoption des bonnes postures de vente

Durée : personnalisée en fonction des attentes du commanditaire (estimée entre 2 à 10 jours)

Profils des stagiaires

- Commerciaux novices
- Commerciaux subissant une baisse de leurs performances
- Commerciaux en prise de poste

Prérequis

- Être en poste sur une activité commerciale depuis minimum 3 mois

Objectifs pédagogiques

- Développer son potentiel et son savoir-faire commercial
- Identifier les leviers de la confiance en soi pour retrouver une dynamique commerciale
- Identifier les freins psychologiques ou techniques qui s'opposent au développement du CA du vendeur
- Reconnaître les fondamentaux de la vente en B to B
- Pratiquer des entretiens de vente en conditions réelles

Contenu de la formation

- Analyse et choix des outils et de l'accompagnement
 - Analyse de la situation
 - Formation aux pratiques fondamentales du métier de commercial B to B
 - Perfectionnement aux pratiques commerciales, faire évoluer ses compétences et ses résultats
- Définir les objectifs à atteindre
 - Développer son potentiel et son savoir-faire commercial
 - Mettre au jour et dépasser un frein psychologique ou technique
 - Retrouver son efficacité personnelle ou développer son efficacité ou taux de transformation
 - Développer ou augmenter son CA
 - S'affirmer en renforçant son assertivité et / ou sa communication
- La mise en place de l'accompagnement et du coaching commercial
 - Entretien avec le ou les manager(s) de façon à déterminer les attentes de la hiérarchie
 - Entretien individuel entre le vendeur et son coach : - Identifier les attentes et faire le point sur la situation du vendeur - Premières analyses du vendeur : comportement, approche, attitude, etc.
 - Préparation du cadre du binôme vendeur / coach : relation, obligations et rôles de chacun
 - Mise en place du coaching selon le format souhaité - Entretiens en face à face : fréquence, durée à déterminer - Et / ou visites accompagnées + debriefing
 - Élaboration d'un plan personnel de progrès tout au long du parcours et à l'issue du coaching terrain

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Gilles Chanson

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Période d'analyse
- Accompagnement individuel
- Briefing - Débriefing
- Etude de cas concrets
- Élaboration d'un plan personnel de progrès
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

Tarifs 2025

- A partir de : **1245 € HT / jour**