

## 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, s'affirmer dans sa fonction commerciale
- Prendre ou reprendre confiance en soi, retrouver une dynamique commerciale
- Mettre au jour ou dépasser un frein psychologique ou technique qui s'oppose au développement du CA du vendeur
- Rappeler ou appréhender les fondamentaux de la vente en BtoB

### 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

# COGNITING

410, route de Ronzières

69620 Ternand

Email: gchanson@cogniting.fr

Tel: 0660521955



SMART BUSINESS & TRAINING SOLUTIONS

## 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.
- Formulaires d'évaluation de la formation.

## Tarifs 2022

- A partir de : **1645 € HT / jour / personne**