



## ACCOMPAGNER LA TRANSFORMATION COMMERCIALE

*Version du 17/05/2021*

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Passage du questionnaire DISC

### OBJECTIFS DU PARCOURS

Accompagner la transformation commerciale de GIPHAR via la formation de ses conseillers

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

#### 1/ Construire et organiser le PAC conquête :

- ⇒ Etre en capacité de construire et de suivre leur PAC conquête sur leur cible et d'actualiser / piloter leur PAC fonction des opportunités et/ou des écarts rencontrés.

#### 2/ Maitriser le discours de conquête

- ⇒ Maitriser les étapes et la méthodologie de conquête et maitriser le discours associé

### PROGRAMME DE FORMATION

**Cette formation est divisée en 10 classes virtuelles :**

- **CV 1 : Pourquoi définir un PAC ? PAC Vs CAP**
  - La préparation du RDV : situation / objectifs / stratégie
  - Les 3 P : potentiel / probabilité / plaisir
  - L'organisation : planifier, organiser, contrôler
  - Motivation et compétence au service de la performance : se préparer / motiver l'autre / rester focus
  - Les indicateurs de performance
  - La stratégie de prospection
  - Mon plan d'action
- **CV 2 : ciblage : qui, quoi, où, comment : quels critères (2C2R)**
  - La cartographie des interlocuteurs
  - Le cycle de vie d'un client
  - La stratégie de prospection : travail individuel sur leur cible de prospection.
  - Mon plan d'action pour conquérir mes cibles

- **CV 3 : Cycle de vente : La pyramide de la vente**
  - La stratégie de prospection : focus sur les plans d'actions
  - La pyramide de la vente
  - Les techniques de préparation
  - Valeur ajoutée de son offre
  - Les règles d'or
  - La communication non verbale
  - La synchronisation
  
- **CV 4 : Créer de la confiance et de la valeur ajoutée (pitch)**
  - La stratégie de prospection : focus sur les plans d'actions
  - Le pitch commercial : la méthode
  - Rédaction de son pitch
  - Communiquer en fonction de ses objectifs
  
- **CV 5 : Découvrir les besoins et les enjeux du client (la vente conseil)**
  - La stratégie de prospection : focus sur les plans d'actions
  - Découverte des besoins et des enjeux clients
  - Les règles d'or de la phase de découverte
  - Les types de questions à poser
  - Le baromètre de la motivation
  
- **CV 6 : Piloter son PAC (baromètre de la motivation, 2C2R)**
  - Le pilotage du portefeuille
  - Définir sa stratégie et maintenir le bon rythme
  - Développer son assertivité
  
- **CV 7 : Prise de RDV (téléphonique, RS) en fonction de son interlocuteur (DISC)**
  - Comprendre le fonctionnement des différents profils
  - Adapter mon approche commerciale à chaque profil
  - Etre efficace sur la prise de RDV
  
- **CV8 : Entretien conquête : la phase découverte (la posture, les questions clés)**
  - Questionner pour découvrir les besoins clients
  - Se différencier par le questionnement, et le questionnement SPS
  
- **CV9 : les clés d'une argumentation réussie**
  - Argumenter efficacement ECAPA,
  - Traiter les objections

- **CV10 : La négociation (ZAP, les critères négociables ou non négociables)**
  - Fidéliser le plus longtemps possible vos clients
  - Se positionner comme un incontournable et vendre de la Valeur Ajoutée
  - Traiter les objections et conclure
  - Savoir engager le client sur le long terme

Synthèse et évaluation

## **METHODES PEDAGOGIQUES**

- Apports théoriques
- Jeux de rôles
- Mises en situations

## **MODALITES D'EVALUATION INITIALE ET FINALE**

- Autoévaluation en cours de formation
- Évaluation en groupe via des mises en situation, jeux de rôles
- Réflexion collective et individuelle
- Travail sur leurs propres cas
- Travaux de groupe / étude de cas

## **NOTRE FORMATEUR**

Formateur expert en vente, efficacité commerciale et relation client

## **LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION ET DUREE**

- Formation de 20 heures répartie en 10 classes virtuelles.
- Durée : de mars 2021 à juin 2021
- Lieu de la formation :
  - En distanciel : En classe virtuelle via TEAMS

## **ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES**

Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement de la formation.

Le référent handicap est Léa Ménager, **07 62 50 71 95** [lmenager@fglearning.fr](mailto:lménager@fglearning.fr)

## **MODALITES ET DELAI D'ACCES**

Planning des sessions de formation faisant mention de toutes les sessions prévues au cours de l'année à venir

## **TARIF ET INSCRIPTION**

Prix de la formation sur mesure : à partir de 2 000 € HT – pour plus de détails nous consulter

## **NIVEAU DE PERFORMANCE**

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2021 : 32
- Taux d'assiduité : 92%
- Taux de satisfaction des stagiaires : 99%

## **CONTACT**

FG LEARNING (First Group) 25 rue du Général Foy - 75008 Paris 01.80.06.94.00

Mail : [contact@firstgroup.fr](mailto:contact@firstgroup.fr)

Lien direct accessible depuis le site internet de l'organisme de formation :

<https://www.fglearning.fr/>