

L'ECOLE DE LA CHASSE : la mêlée et la relance

Version du 27 décembre 2022

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Passage du questionnaire DISC

PUBLIC

- Chasseurs tous types de clients (sédentaires, commerciaux, grands comptes)
- Managers des chasseurs

OBJECTIFS DU PARCOURS

Professionnaliser les chasseurs et leurs managers

COMPETENCES

- Savoir prospecter et convaincre efficacement
- Maitriser la prise de RDV
- Maitriser la conduite d'un entretien de vente
- Animer ses équipes au quotidien
- Etre dans un état de flow et s'adapter à ses interlocuteurs
- Etre orienté relation client

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier ses moteurs d'action en termes de communication
- Réussir à décoder le style de communication de ses interlocuteurs
- Développer son agilité comportementale et commerciale
- Être plus efficace dans sa relation commerciale.
- Augmenter son efficacité commerciale.
- Prospecter efficacement
- Savoir découvrir les besoins de ses clients
- Argumenter et traiter les objections clients
- Engager le client vers la signature
- Accompagner son équipe dans le développement de ses compétences
- Savoir négocier
- Savoir pitcher devant son client
- Etre empathique dans sa relation client
- Structurer sa démarche commerciale (socle commun – méthode de vente).
- Développer une posture assertive
- Développer des automatismes au moyen de jeux de rôles.

PROGRAMME DE FORMATION

Dispositif de formation comprenant :

Au préalable :

- Une conférence de sensibilisation à destination de tous les collaborateurs
- Un assessment des compétences métiers et comportementales en amont et en aval
- La passation du questionnaire DISC et WPMOT

A destination des managers

Module 1 : MANAGER COACH : 4 classes virtuelles de 2 heures

- Débriefing personnalisé et remise de leur profil + cartographie de l'équipe (1CV de 1h par managers)
- Animer un training collectif
- Réaliser un débrief de training ou d'une double écoute.
- Fixer et suivre un plan de progrès individuel. Brief de lancement d'action
- Animer une réunion d'équipe
- Réaliser un entretien individuel.
- Réussir ses visites accompagnées et les ventes à deux

Module 2 : ENTRAINEMENT ET ANCRAGE : 1 entretien de 30 min par manager sur leur débrief de mise en situation vis-à-vis de leurs collaborateurs (technique de vente) lors de chaque module entraînement avec ancrage du DISC

- Analyse de ses pratiques managériales dans le cadre de ses activités commerciales + PA

A destination des chasseurs et des managers : la mêlée

Module 1 : Encoder ses messages pour s'adapter à ses interlocuteurs

- Bien se connaître pour bien vendre
- Le modèle DISC
- Les caractéristiques de chaque profil
- La communication avec chaque profil
- Les réactions des profils en cas de stress
- Les éléments observables

Module 2 : Prospection digitale et gestion du temps commercial

- La prospection commerciale
- Les leviers de la performance commerciale
- La prospection téléphonique
- La prospection digitale

Module 3 : Préparation, ciblage et prise de contact

- La préparation de l'entretien commercial
- La prise de contact (le démarrage de l'entretien)

Module 4 : Découverte du client et de ses besoins

- Les questions ouvertes et fermées
- La reformulation
- Le FOCA
- Le SONCASE

Module 5 : Entraînement avec ancrage du DISC

- Entraînement sur les techniques de vente avec la méthode DISC

Module 6 : Cartographie des interlocuteurs

- Rôle dans le processus de décision
- Position dans le processus de décision
- Poids dans le processus de décision
- Réseau d'influence

Module 7 : Argumentation, proposition et soutenance commerciale

- L'argumentation
- La proposition commerciale
- La soutenance commerciale

Module 8 : Entraînement avec ancrage du DISC

- Entraînement sur les techniques de vente avec la méthode DISC

Module 9 : Traitement des objections et conclusion

- Le traitement des objections
- La conclusion

A destination des chasseurs et des managers : la relance

Module 1 : Entraînement avec ancrage du DISC : 0,5 jour

- Entraînement sur les techniques de vente avec la méthode DISC

Module 2 : Cohérence cardiaque et Négociation créative : 2,5 jours

- Compréhension des mécanismes neurobiologiques
- Comprendre les impacts du stress sur notre organisme et nos modes de fonctionnement
- Sortir d'une logique de réaction et entrer dans une logique de réponse, de choix : Comprendre ses modes de réaction face à un changement
- Les différents types de stress : physiques, émotionnels, relationnels, intellectuels
- Sortir de la logique de perception pour revenir à une réalité factuelle
- Découverte des 4 états de psychiques : l'état de flow : enthousiasme et créativité, Etat de blocage : agressivité et apathie
- Explorer les émotions et leur utilisation
- Accompagner le changement dans le processus de négociation

Module 3 : PECHA KUCHA : 1,5 jours

- Comment bien communiquer ?
- Le Pecha Kucha, un modèle de présentation innovant

La préparation du contenu de sa présentation : Définir ses objectifs et cerner son auditoire – Trouver le fil rouge de sa présentation - Définir son story-board et choisir ses visuels – Travailler son accroche, son discours et sa conclusion

- Donner de l'impact à son discours : Portée de la voix – Gestuelle – Silence - Gestion du stress
- Anticiper et répéter : Préparation - Logistique et matériel – Mémorisation

Module 4 : Entraînement avec ancrage du DISC : 0,5 jour

- Entraînement sur les techniques de vente avec la méthode DISC

Module 5 : L'empathie au service de la relation client : 1 jour

- Identifier et reconnaître les émotions
- Faire la différence entre émotions/sentiments/humeurs
- Connaître les 6 émotions primaires de l'être humain
- Comprendre l'utilité de nos émotions
- Comprendre le modèle et les étapes du fonctionnement de notre intelligence émotionnelle
- S'approprier le modèle des 5 étapes du recours à l'intelligence émotionnelle : Identifier / Comprendre / Réguler / Utiliser / Exprimer
- Identifier et comprendre les correspondances entre ces 5 étapes et les étapes du processus de vente / relation commerciale du client
- Identifier les déclencheurs et les besoins derrière les émotions
- Apprendre à prendre en compte et à répondre à ses besoins en situation de relation client
- Connaître les mécanismes et le fonctionnement des empathies
- Comprendre la différence entre sympathie et empathie
- Savoir connecter l'empathie mature pour réguler utilement les relations / les émotions avec les clients et/ou prospects
- Développer une communication positive et impactante
- S'appuyer sur les émotions et savoir construire/articuler une pensée positive
- Pratiquer la communication positive en relation client et savoir se synchroniser sur l'énergie de son interlocuteur

METHODES PEDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Illustrations
- Jeux de rôles
- Mises en situations

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE

Evaluation initiale :

- Assessment des compétences détenues

Evaluation en cours de formation :

- Jeux de rôles
- Exercices de groupe
- Réflexion collective et individuelle
- Travail sur leurs propres cas
- Travaux de groupe / étude de cas

Evaluation finale :

- Assessment des compétences acquises
- Questionnaire d'évaluation à chaud
- Questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de la formation

NOTRE FORMATEUR

Formateur expert en vente, efficacité commerciale et relation client, formateur expert en négociation, formateur expert en communication, formateur expert en relation client

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION ET DUREE

- Formation de 34 heures pour les managers et de 30 heures pour les collaborateurs
- Durée : entre 6 mois et 1 an
- Lieu de la formation :
 - En distanciel : En classe virtuelle via TEAMS
 - En présentiel : dans les locaux du client

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 et 22 : 20
- Taux d'assiduité : 92%
- Taux de satisfaction des stagiaires : 96%

CONTACT

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

01.80.06.94.00 Mail : contact@firstgroup.fr

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

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