

## PROGRAMME DE FORMATION

### BOOSTER LES ÉQUIPES COMMERCIALES

#### **Présentation de la formation :**

Les entreprises sont souvent soumises à des crises conjoncturelles (covid, confinement, manque de matières premières) ou structurelles.

Booster le moral des équipes commerciales devient un véritable enjeu pour ces entreprises. Les Apérettes s'attachent à répondre concrètement à leurs sources de stress en leur apportant des méthodes pour maintenir le lien avec les clients en situation de crise et pour vendre dans un environnement complexe et 100% digital.

#### **Format de la formation :**

Présentiel et virtuel (présence du formateur sur site + connexion avec l'étranger via Teams)

#### **Nature de l'action :**

Action de formation

#### **Durée :**

3 heures

#### **Horaires :**

Entre 9h et 18h

#### **Tarifs :**

6500 euros HT

#### **Modalité et durée d'accès :**

Formation desservie uniquement en intra-entreprise

Contactez Eve Gutierrez au moins 1 mois avant la date de formation

Par mail [eve@lesaperettes.com](mailto:eve@lesaperettes.com) ou par téléphone 0660968048

CGU : [https://www.dropbox.com/s/yxwcjhd2qeo5jyn/V04\\_2022%20CGU.pdf?dl=0](https://www.dropbox.com/s/yxwcjhd2qeo5jyn/V04_2022%20CGU.pdf?dl=0)

#### **Cible :**

Équipes commerciales

#### **Nombre de personnes :**

20 personnes

#### **Lieu de la formation :**

Sur site ou dans une salle louée par Les Apérettes

#### **Prérequis :**

Aucun

**Intervenant pour l'animation de la formation :**

Ingénieure Commercial Grands Comptes

Consultante Dirigeante de Perform'Hans : Formation, Conseil et Coaching de Forces de Vente BtoB

Value selling associates certification

**Équipe Les Apérettes mobilisée :**

- La présidente : le projet dans sa globalité

- Le formateur commercial pour la co-construction de la recommandation des solutions apportées à chaque problématique

**Méthodes pédagogiques utilisées :**

Alternance entre cours théorique et interactions entre les apprenants

- Ice-breaker

- Sollicitation pour obtenir des exemples de situation de réussites et d'échecs concrets

- Quizz interactifs

**Moyens pédagogiques :**

- Questionnaire et sollicitations de bonnes pratiques, de freins et de motivation

- Projection de vidéos inspirantes

- Présentation Powerpoint

- Connexion internet pour visio en Teams (avec l'étranger)

- Écran de projection

- Micro

- Ordinateur

**Documents pédagogiques :**

La présentation Powerpoint de la formation est remise aux participants.

**Accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

Nos formations sont accessibles aux PSH. Nous vous conseillons de nous contacter en amont de la formation afin qu'une étude soit réalisée en fonction des besoins. L'équipe de Les Apérettes ainsi que nos intervenants pourront ainsi adapter la formation en fonction de vos difficultés et besoins

**Objectifs pédagogiques :**

- Faire sauter les freins des équipes commerciales

- Motiver, engager, rassurer et accompagner

**Évaluation**

- Pré-test et post-test de positionnement

- Quizz et sondage pendant la formation

- Questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation pour participants

- Questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation pour commanditaires

- Questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation pour formateurs

**Contenu :**

Temps	Objectifs de la formation	Programme de la formation	Méthodes pédagogiques	Evaluation
15 min		Présentation de l'intervenant Présentation du déroulement de la formation Présentation des participants (attentes, objectifs) Présentation des objectifs de la formation Évaluation des connaissances		Pré-tests (test de positionnement)
60 min	Objectif 1 : Faire sauter les freins des équipes commerciales	- État des lieux du « nouveau normal » - Changements engendrés par la relation client 100% en ligne` - Les piliers de la vente en ligne - Astuces pour faire bonne impression en ligne - Préparation d'un entretien - Rappel de la nécessité de s'entraîner	Méthode affirmative (apport théorique de l'expert) Méthode interrogative (sessions de questions-réponses)	Évaluation et régulation par l'expert (quizz et sondage pendant la formation...)
15 min		Témoignages de collaborateurs	Méthode interactive	
60 min	Objectif 2 : Motiver, engager, rassurer et accompagner	- Statistiques pour insuffler le changement dans la manière de travailler - Vidéos inspirantes - Rappel des principales techniques de vente	Méthode affirmative (apport théorique de l'expert) Méthode interrogative (sessions de questions-réponses)	Évaluation et régulation par l'expert (quizz et sondage pendant la formation...)
15 min		Témoignages de collaborateurs	Méthode interactive	
15 min		Échanges avec le formateur sur la formation Réponses aux questions Retour sur les attentes des participants Évaluation de l'acquisition des connaissances et compétences Évaluation de la satisfaction	Méthode interrogative (session de questions-réponses)	Post-test (test de positionnement) Questionnaire de satisfaction afin d'évaluer la formation dans son ensemble