



# Bilan de votre profil commercial

**Durée de la formation :**  
2 jours (14h)

 **Horaires de formation**  
08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00

 **Pré-requis**  
Commerciaux de toute expérience

 **Public visé**

 **Objectifs et compétences visées**

Faire un point précis et complet sur ses compétences personnelles. Bénéficier d'un ensemble de conseils personnalisés de la part d'un expert des fonctions commerciales

 **Organisation**

Formation animée en présentiel.  
Groupe de 3 à 8 personnes.  
Emargement signée par ½ journée par les stagiaires et le formateur. A l'issue du stage les apprenants renseignent un questionnaire d'évaluation à chaud qui est ensuite analysé par nos équipes.

 **Le formateur**

La prestation est animée par un consultant formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par Atout Majeur.

 **Moyens techniques et pédagogiques**

Alternance d'exercices, de jeux de rôle, de tests, de travaux de groupes et d'apports par l'animateur. Mise à disposition d'une salle équipée.  
Support de cours. Questionnaires - Entretiens d'évaluation - Entraînement intensif filmé et analysé -

 **Validation des acquis et attestation**

Les exercices réalisés permettent de mesurer le degré de compréhension et d'acquisition des compétences visées. Une attestation de formation comportant les résultats de l'évaluation des acquis est délivrée en fin de formation.

## Module 1 : Quizz le point

Évaluer les savoirs acquis en matière de :  
Présentation personnelle  
Présentation entreprise  
Analyse de comportement

## Module 2 : Questionnaire d'autodiagnostic

Évaluer les comportements et réflexes acquis en matière de :  
Style personnel de vente  
Positionnement vis à vis de l'entreprise et du client  
Attitude face aux clients difficiles  
Réaction dans le cadre de situation conflictuelle

## Module 3 : Analyse du profil

Un bilan de votre profil commercial  
Prendre le temps d'analyser forces et faiblesses  
Comment faire évoluer votre profil

## Module 4 : Mise en situation avec jeux de rôle

Analyser le savoir-faire acquis par tous  
Structurer sa présentation d'entreprise  
Adapter sa présentation à son image

## Module 5 : Mise en situation téléphonique

Valider les compétences acquises pour :  
Passer le barrage de la secrétaire  
Décrocher un rendez-vous avec un prospect  
Effectuer une relance téléphonique

## Module 6 : Simulations vidéo

Observer et analyser les comportements dans le cadre de :  
Présentation personnelle et présentation de l'entreprise  
Attitude d'écoute active  
Relation d'influence et langage non verbal  
Sens stratégique et tactique  
*Un stage réservé à des commerciaux expérimentés qui souhaitent faire un point et repartir avec de nouvelles méthodes. Une immersion totale dans le monde de la vente et de ses difficultés.*

**Pour vous inscrire**

**04.78.14.19.19**

[contact@atoutmajeur-ra.com](mailto:contact@atoutmajeur-ra.com) / [www.atoutmajeurlyon.com](http://www.atoutmajeurlyon.com)

(Mise à jour : 04-2023)