



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 signé 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 / www.atoutmajeurlyon.com

(Mise à jour : 04-2023)