



Fonctions commerciales

Entraîner ses vendeurs sur le terrain

Durée : 2 ou 3 jours

Pour qui ?

Tout manager commercial (DR ou CVR) encadrant une équipe de responsables de secteurs

Objectifs pédagogiques

- Transférer ses compétences
- Etre capable de faire progresser ses équipes
- Transformer les compétences acquises en salle en réflexe sur le terrain

Avant la formation

Chaque participant envoie à l'animateur un support d'aide à la vente (argumentaire)

Contenu

- Se rappeler les différentes missions du manager
- Identifier les critères de réussite de l'entraînement terrain
 - Travailler sur le COMMENT pour atteindre le COMBIEN
- Maîtriser les étapes et les points clés de chaque phases de l'entraînement
 - Favoriser l'auto analyse par le commercial
 - ✗ Maîtriser les techniques du dialogue constructif : les questions implicantes, l'écoute et la reformulation positive
 - ✗ Féliciter et mener une critique constructive
 - ✗ Utiliser efficacement son guide d'entraînement
 - Expliquer : mener une mini formation en face à face
 - ✗ Utiliser des analogies et frapper l'imagination par l'utilisation efficace des supports
 - ✗ Démontrer: la valeur de l'exemple
 - ✗ Faire faire : avoir la bonne attitude et une prise de note efficace
- Structurer la séance de formation
 - Démarrer la journée efficacement
 - Re préparer chaque visite pour faciliter la réussite de l'entretien
 - Analyser chaque entretien
 - Conclure la journée de façon motivante
- Se préparer efficacement
- Programmer ses entraînements et assurer le suivi dans le temps
- S'entraîner : mises en application sur le terrain en situation réelle

Méthodes pédagogiques

Entraînement sur chaque technique pour développer des réflexes

Jeux de rôles

Illustration par des extraits cinématographiques

Travaux de sous groupes

Réflexion individuelle

Entraînement en situation réelle (soutien du N+1 pour s'entraîner au trio training)

Documents remis

Fiche aide mémoire avec points clés de contenu

Guide d'auto entraînement décliné en démarche observable

Après la formation

Possibilité de coaching en situation réelle en entreprise lors de tournées d'entraînement

« Abonnement » au kit après formation