

DEV 1 – Développer et optimiser sa posture commerciale

Objectifs	Il s'agit pour chacun des participants, d'être capable à l'issue de cette session de : Développer et optimiser sa posture commerciale - Se préparer efficacement grâce à la gestion sectorielle - Gérer et négocier
Prérequis	Disposer d'un PC ou d'un MAC Agenda numérique et / ou papier Un accès internet et/ou navigateur Edge ou Chrome à jour Niveau : Sans Niveau spécifique
Moyens pédagogiques et sanction de la formation	Formation opérationnelle qui alterne les études de cas, les apports théoriques et les échanges entre créateurs. La formation dispensée utilise des programmes informatiques d'aide à la décision afin de simuler la répercussion, sur la rentabilité de l'entreprise, des principes de gestion enseignés. Au début de chaque module, un contrôle oral permet de vérifier que les principes et les méthodes de gestion enseignés dans le module précédent sont bien acquis. Le formateur ne passe pas à l'enseignement du module suivant, tant que le précédent n'a pas été parfaitement compris et utilisé. A l'issue de la formation, un contrôle global validera l'ensemble des connaissances développées au cours de la session de formation. Il sera aussi remis à chaque stagiaire une attestation de formation.
Participants / Publics	Dirigeant d'entreprise / Responsable commercial / assistant commercial
Durée de la formation	- 7 heures réparties sur 1 jour à raison de 7 heures par jour. - Formation en intra
Tarif	Forfait de 406 € HT, soit 487.20 € TTC, pour la journée
Responsable pédagogique Jean Philippe LEDOYEN	Chef d'entreprise depuis 7 ans Conseiller en copilotage et gestion des TPE / PME + 20 ans d'expérience dans le contrôle de gestion, le management, la négociation et la vente

Développer et Optimiser sa posture commerciale

PROGRAMME DE FORMATION (1 jour x 7 h)

MODULE 1 – Se préparer efficacement grâce à la gestion sectorielle (0.5 jour)

- Mieux se préparer pour gagner en productivité :
 - En améliorant la gestion de son temps
 - En améliorant la gestion de ses priorités
- Gérer efficacement son stress :
 - Meilleure visibilité de son plan de tournée
 - Prendre plus de hauteur par rapport à son secteur et ses missions, pour agir efficacement

MODULE 2 – Gérer et négocier (0.5 jour)

- Comprendre l'impact de l'état d'esprit et de ses comportements, dans la relation client :
 - Comprendre la notion de pouvoir et fonction « achat »
 - Développer son attitude asservie
- Acquérir et maîtriser une boîte à outils comportementale pour gérer avec efficience l'entretien de vente :
 - Optimiser la découverte et l'écoute disponible
 - SONCAS ou la psychologie du client
 - Amener le client à l'engagement