

Formation distancielle

Equipe commerciale – Réinventer son approche commerciale



OBJECTIFS

- Retrouver la confiance en soi et la motivation après un arrêt partiel ou total d'activité et la perte de repères.
- Se mettre dans un état d'esprit positif, serein et conquérant.
- Face à l'incertitude du marché et aux préoccupations de ses clients, prendre du recul, apprendre à penser et à agir autrement pour réinventer son approche commerciale et/ou créer de nouvelles opportunités.



PROGRAMME

Séquence 1 – Confiance en soi et re-mobilisation – Partie 1 (2h30)

- Reconnecter l'équipe : vous n'êtes pas seul.
- Les mécanismes de défense en situation de crise et d'incertitude.
- Gérer le stress inhérent à toute situation de crise.
- L'utilité des émotions : comprendre les siennes, manager celles des autres. Prendre de la distance avec ses émotions, les comprendre et s'en servir pour rebondir et travailler différemment.

Séquence 2 – Confiance en soi et re-mobilisation – Partie 2 (2h30)

- Capitaliser sur ce qui a été vécu personnellement et professionnellement. En sortir grandi en ayant une meilleure conscience de ses ressources, de ses attentes et besoins : vis-à-vis de soi, de son manager, de son équipe, de son entreprise dans une approche systémique.

Séquence 3 et 4 - Réinventer les rituels et son approche commerciale (2 x 2h30)

- Se mettre dans le bon état d'esprit : tout obstacle permet de faire émerger de nouvelles opportunités.
- En s'inspirant du Design Thinking, se mettre à la place de ses clients pour repenser l'acte commercial, de la prospection à la conclusion de la vente.
- Repenser ses manières de faire en one-to-one et en équipe, en termes de management, communication, approche collaborative, gestion de l'incertitude...

Séquence 3 : *apport théorique puis travail individuel*

Séquence 4 : *mise en commun et échanges*

Séquence 5 - Tirer le meilleur des Outils digitaux collaboratifs (2h30)

- Approfondissement de l'utilisation de Zoom, Teams, Klaxon... acquérir les règles de base permettant de faciliter à distance et de construire des sessions interactives dynamiques et efficaces pour garder et maintenir le contact avec ses clients et prospects.
- Adapter ses argumentaires à une animation à distance pour y intégrer plus d'interactivité et créer du lien.

Séquence 6 et 7 – Mises en situation (2 x 2h30)

2 séquences pour expérimenter les nouveaux cas rencontrés

- Jeu de rôle et mise en situation pour expérimenter une nouvelle approche selon des cas clients pré-établis / Des situations vécues.
- Débriefing et axes de progression.

Séquence 8 – Synthèse (2h30)

- Synthèse des acquis et questionnaire de satisfaction.



PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

- Equipe commerciale d'une même structure vivant ou ayant vécu une situation « traumatique ».
- Prérequis : pas de prérequis.



MODALITÉS

Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette équipé(e) :

- d'une connexion Internet filaire ou sans fil (WI-FI) de bonne qualité,
- d'une webcam,
- d'une sortie audio ou d'un casque d'écoute.



MÉTHODOLOGIE

Moyens pédagogiques : formation interactive qui s'appuie sur le vécu et l'échange. Apports théoriques mémo. Mises en situation.

- Évaluation des acquis : réalisée en fin de formation par un quizz.
- Sanction de la formation : attestation de fin de formation.



LIEU & DURÉE

- A distance.
- 20h heures réparties sur 8 demi-journées



TARIF

- Tarif par personne pour une formation en groupe (6 personnes maximum) : 1 250 euros HT.



RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

- Dan LECLAIRE : 01 86 95 39 91
dan@mind-event.fr