

PROGRAMME DE FORMATION

« Gestion du temps et Développement commercial »

Dernière mise à jour : 19/02/2021

Durée et horaires : 2 jours de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h30

Prérequis : Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation.

Public : Commerciaux, managers, indépendants ou toute profession désireuse de développer ses ventes.

Objectifs : Vous souhaitez mieux prendre en compte votre capacité à mieux gérer votre temps pour développer au mieux vos objectifs de développement commercial, tirer parti de vos potentialités et contribuer à la performance de votre entreprise ? La performance d'un commercial repose sur sa capacité à créer des relations de confiance en interne comme en externe, garder son cap pour atteindre ses objectifs tout en ayant de l'agilité à gérer son temps.

Les outils et méthodes proposées vous permettront de développer les compétences clé du commercial performant, favoriser l'atteinte de vos objectifs et être autonome dans votre travail pour créer les conditions d'une activité commerciale réussie et durable.

A l'issue de la formation, les participants s'approprient leur stratégie de développement commercial alignée avec les enjeux de vente fixés par l'entreprise.

Il est organisé autour d'apports théoriques et scientifiques, de mises en situation spécifiques aux enjeux de l'entreprise. Les compétences visées d'augmenter l'autonomie et la dynamique de motivation seront expérimentées grâce aux échanges. Nous aborderons les succès, les difficultés, l'avancement des actions en cours et l'approfondissent des compétences apportées sous l'angle théorique et pratique.

Délai d'accès - dates et lieu :

Délai d'accès : 3 semaines à partir de la validation de la commande
Dates : Les dates sont fixées d'un commun accord entre le client et le prestataire en tenant compte des délais d'accès.
Lieu : Chez le client ou toute salle de formation conforme à la réglementation ERP (Établissement Recevant du Public)

Public visé :

Tout professionnel : collaborateur, manager ou indépendant souhaitant mettre en œuvre les bonnes pratiques de gestion de son temps pour optimiser le développement des ventes.

Modalité d'évaluation :

Une évaluation préalable à l'inscription sera réalisée à l'aide d'un questionnaire.
Une évaluation des acquis tout au long de la formation et clôturée par un questionnaire est mis en place en fin de formation, sanctionnée par une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques abordés. Cette attestation sera délivrée à chaque apprenant à l'issue de la formation.

Méthode pédagogique :

Une méthodologie pédagogique simple, rigoureuse et interactive, basée sur une alternance d'apports didactiques et de travaux pratiques, sur un rythme permettant une appropriation progressive des techniques et des enseignements.

Un programme en deux temps :

- Les processus, la dynamique et les impacts positifs d'une bonne gestion du temps
- Les étapes clefs et les temps forts de la relation client pour atteindre ses objectifs commerciaux

Sur lesquels PAIRSPECTIVES apporte des « meilleures pratiques », les participants partagent leurs pratiques, s'auto évaluent, s'entraînent et définissent leur plan progrès personnalisé

Le programme est adapté à l'actualité des participants dans le cadre de leurs objectifs commerciaux

Ingénierie de la formation :

Conception du déroulement, préparation des exercices et cas, définition du cadre de diagnostic, réunions préparatoires.

Dispositif mis en place :

Ce module de formation est optimal pour 9 participants.

Il est conçu pour être réalisée selon un format présentiel, sur demande peut être proposé en format distanciel.

En option : nous pouvons proposer un suivi personnalisé pour ancrer les actions mises en places.

Tarif 2021 :

Tarif journalier : individuel / indépendant : 500 € HT - entreprise : 800 € HT

Pour une demande de prise en charge : nous consulter.

Accueil de personnes en situation de handicap possible :

Pour les personnes à mobilité réduite : nous pouvons vous les accueillir à condition d'être informés suffisamment à l'avance pour réserver une salle adaptée. Pour les autres familles de handicap : nous vous invitons à nous signaler la spécificité du handicap afin que nous puissions apporter une réponse adaptée en lien avec notre réseau de partenaires.

Programme de la formation :

Jour 1 : 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h30

MATIN : Gestion du temps

Principe de la « montre et de la boussole ».

Autodiagnostic de votre gestion du temps.

Prioriser vos tâches, différencier l'urgent de l'important.

APRÈS-MIDI : Plan de Progrès Personnalisé

Présentation de vos freins et de vos ressources

Les leviers de gestion du temps.

Anticiper, limiter et gérer les imprévus

Déterminer des objectifs, planifier le suivi de vos tâches.

Jour 2 : 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h30

MATIN : Préparer sa stratégie commerciale

Concevoir ses objectifs « relationnels clients » et « opérationnels ».

Aligner compétences et motivations, savoir-faire et savoir-être, techniques et attitudes, analyses et intuitions.

APRÈS-MIDI : Plan d'Action Commercial

Planifier sa stratégie « opérationnelle »

Diriger des actions ciblées

Mener les relations clés

Mise en situation, feed-back d'amélioration / feed-back positif.