



Titre : [Formation Cadre Commercial](#)

Aujourd'hui tout s'accélère, les entreprises sont obligées de s'adapter constamment pour rester compétitives. Au-delà de leurs compétences métiers, c'est grâce à une motivation sans faille que les commerciaux atteignent, voire dépassent, leurs objectifs. Le manager commercial est le plus puissant vecteur de cette motivation. Cette formation repose tant sur l'apprentissage des gestes clés du management d'équipe commerciale que sur la prise en compte des leviers de la motivation des commerciaux.

Elle prend en compte la nouvelle donne d'un management et d'une vente à distance.

**Durée : 14 Heures**

**Tarif : à partir de 1 800 € HT**

**Nombre de participants maximum : 10 Stagiaires**

**Profils des stagiaires :**

- Toute personne ayant à encadrer une équipe
- Toute personne étant en passe d'encadrer une équipe

**Prérequis :**

- Pouvoir tester ses compétences avec ses équipes

**Organisation :**

Formation en présentiel, intra et inter-entreprise, qui a lieu dans des locaux adaptés, proches géographiquement de votre entreprise.

**Accessibilité :**

Cette formation est accessible à tous.

Vous avez besoin d'une aide ou d'un aménagement spécifique ? Nous nous engageons à trouver les solutions les mieux adaptées à votre handicap.

**Financement :**

La société LMTransition vous aide dans vos démarches de demande de prise en charge et vous accompagne dans la mise en place de votre formation sans frais supplémentaire.

**Objectifs :**

- Identifier son style: points forts, pistes d'amélioration ?
- Adapter son style et sa posture en fonction de ses interlocuteurs
- Savoir détecter les compétences de chacun
- Communiquer et fédérer ses équipes



### Modalités pédagogiques :

Toutes nos formations sont montées de façon à alterner apports théoriques, travail d'introspection avec des exercices et mises en situations pour favoriser l'acquisition des compétences.

### Modalités d'évaluation :

Un audit des stagiaires est réalisé en amont de la formation. Pendant ladite formation, des exercices pratiques et mises en situation de travail sont effectuées pour valider l'appropriation et la compréhension du contenu.

A l'issue de la formation, une évaluation globale est réalisée par chaque stagiaire pour valider bien valider avec lui l'atteinte des objectifs. Condition d'obtention de l'attestation d'acquisition est de 80 %.

De plus dans un souci d'amélioration continue de nos offres, un questionnaire de satisfaction à chaud est à remplir par chaque stagiaire à l'issue de la formation.

### Programme :

#### • Jour 1 Atelier sur la raison d'être

- Pourquoi je suis là
- Quel est ma valeur ajoutée
- Qu'est-ce que je vends
  - Le cercle d'Or
  - Mindmap des valeurs

Ces outils serviront à bâtir et/ou à rendre plus percutant notre argumentaire commercial

#### • Jour 1 La prise de Rendez-vous

- Acquérir la bonne posture
- Construire une trame d'appel
- Présenter, se légitimer
- Aller chercher le « Quel est l'intérêt pour moi » du client
- Traiter les objections et savoir y répondre
  - Mise en situations
  - Construction d'une approche
  - Recueil et travail sur les différentes objections

#### • Jour2 Le déroulé du rendez vous

- Réussir sa prise de contact
- Effectuer une bonne découverte
- Créer un Pitch
- Créer un Story Telling
- Créer sa boussole de découverte orientée
  - Le Pitch
  - Le Story Telling



➤ La boussole de son offre

Nous allons constituer des outils permettant de proposer simplement son offre de service

• **Jour 2 L'argumentaire**

- Comment déceler un acheteur
- Comment approfondir avec le questionnement
- Les 4 techniques de preuves
- Comment conclure
- Présenter les suites à donner