

PROGRAMME PEDAGOGIQUE DE FORMATION

MODULE 1 - FORMATION EFFICACITE COMMERCIALE (INTRA)

OBJET

Permettre aux stagiaires d'acquérir la philosophie de la vente et ses techniques afin d'accroître leurs résultats.

PUBLIC VISE

- Commerciaux, vendeurs, assistants commerciaux, Technico commerciaux, Chefs de projet, Ingénieurs d'affaire, Chefs de Secteur, Chefs des Ventes, Directeurs Commerciaux, ...
- Aux entreprises désireuses d'accroître leurs résultats commerciaux et leur leadership

OBJECTIFS

- Savoir construire la relation,
- Savoir découvrir toutes les attentes d'un prospect,
- Savoir qualifier une affaire avec efficacité,
- Savoir communiquer la solution,
- Savoir traiter les objections ou répondre aux questions,
- Savoir obtenir un accord et conclure l'affaire.

METHODE PEDAGOGIQUE, TECHNIQUE

Méthode pédagogique, technique :

La pédagogie repose sur des :

- Apports théoriques
- Exercices pratiques
- Mises en situation

METHODE PEDAGOGIQUE, TECHNIQUE

Pour garantir une participation active, une bonne appropriation des concepts de formation et avoir des stagiaires pleinement participatifs, il n'y aura pas de PowerPoint, seulement deux tableaux de conférence et un tableau d'affichage central. Cette formation est très interactive. Après chaque section de théorie, les stagiaires doivent résumer le message clé, qui servira de point de départ pour la section suivante. Chaque section de théorie sera suivie par une section pratique. Pas de documents, les concepts clés seront rédigés par les participants tout au long de la formation sur la « Feuille Concepts ».

A la fin de chaque journée, chaque participant choisi un concept à présenter le lendemain et partage : le concept qu'il a le plus apprécié, ce qu'il va cesser de faire et ce qu'il a décidé de mettre en œuvre.

SUPPORT PEDAGOGIQUE

Les stagiaires recevront une « Feuille concepts » sur laquelle ils pourront noter les concepts clés et les explications.

ENCADREMENT

Les Formateurs TEAM TO BASICS sont sélectionnés avec rigueur. Ils ont tous un passé de vendeur confirmé ou senior.

Un Formateur avec une expérience terrain de la vente aura toujours de meilleurs résultats qu'un Formateur avec une expérience théorique de la vente.

Chacun de nos Formateurs, en plus de leurs expertises commerciales ont été formés et coachés à former efficacement leurs stagiaires grâce à une pédagogie donnant les meilleurs résultats d'apprentissage.

DUREE DU PROGRAMME

22h30 de formation répartis sur 3 jours.

EFFECTIF MINI ET MAXI DES SESSIONS DE FORMATION

De 4 à 8 personnes maximum.

PREREQUIS

Aucun

MODALITES D'EVALUATION

Les évaluations sont réalisées selon un processus de mesure qualitative et quantitative effectué avant la formation, pendant et tout au long du parcours de formation, et après la formation.

Les parties prenantes concernées par ce processus d'évaluation sont le formateur, le Responsable de Formation, le Manager.

Le processus d'évaluation TEAM TO BASICS a été pensé dans sa globalité afin que toutes les parties prenantes en retirent un retour sur attentes.

La vocation de toute formation est de développer les compétences et les comportements professionnels des collaborateurs de façon à créer plus de valeur ajoutée pour l'entreprise.

Comment garantir que la transmission des savoirs a bien eu lieu lors des formations ? Comment éviter que les vieilles habitudes supplantent les concepts de formation nouvellement acquis ?

La solution réside dans un processus d'évaluation et d'acquisition de compétences en plusieurs étapes. C'est l'orientation prise par Team to Basics qui a développé un processus d'évaluation à forte valeur ajoutée favorisant une réelle transmission des compétences et une mise en œuvre des nouvelles compétences acquises.

Il s'intitule **Dynamic Eval**[®] et a été conçu par des professionnels de la formation. Il permet une transmission des compétences plus importantes pour l'entreprise.

Plus que le ROI (Return On Investment) qui ne traite que des aspects financiers, nous mettons l'accent sur le retour sur les attentes, le ROE (Return On Expectations), qui englobe les aspects qualitatifs et permet une bien meilleure mesure de votre investissement.

Dans le cadre de vos formations, nous mettons en place un système d'évaluation en 12 étapes.

Dynamic Eval[©]

AVANT LA FORMATION

Etape 1 - Evaluation des Besoins en Formation de l'entreprise :

Cette étape est réalisée par le Responsable de la Formation, du Manager ou du Dirigeant de votre entreprise. Il identifie la problématique, tout dysfonctionnement ou tout nouveau projet faisant apparaître la nécessité d'accroître des compétences internes. Il définit, aussi, les indicateurs de performance de la Formation.

Etape 2 - Evaluation des Attentes de l'entreprise et du Manager :

L'évaluation des Attentes de l'entreprise et/ou du Dirigeant est une étape majeure. Cette action est réalisée avec le Formateur ou un représentant de l'organisme de Formation. Ensemble, ils définissent les objectifs qualitatifs et quantitatifs, et les indicateurs de performance.

PENDANT LA FORMATION

Etape 3 - Evaluation des Attentes des stagiaires :

Cette étape est réalisée en deux temps. Tout d'abord, les stagiaires reçoivent une invitation mentionnant les coordonnées du formateur et ont la possibilité de partager leurs attentes. Puis, le jour de la formation, dès les premières minutes, le formateur demande les attentes à chacun d'eux. Ces étapes les invitent à partager leurs objectifs de progrès et donne aux Formateurs les orientations pédagogiques favorisant la montée en compétence des stagiaires et leur satisfaction. Le traitement efficace de ces Attentes et celle du Manager assureront la réussite de la formation.

Etape 4 - Evaluation des acquis durant la Formation :

Les Formations TEAM TO BASICS associent judicieusement apports de théorie utile, des exercices et des mises en situation en phase avec leur réalité terrain. Durant la Formation, le Formateur évaluera chaque stagiaire quant à la mise en application des concepts de formation nouvellement acquis.

Etape 5 - Evaluation de la satisfaction (évaluation à chaud) :

L'évaluation à chaud offre la possibilité de recueillir l'opinion et le ressenti des stagiaires concernant la Formation délivrée.

Etape 6 - Attestation de fin de Formation :

A l'issue de la Formation, une attestation de fin de Formation sera remise à chaque stagiaire.

APRES LA FORMATION

Etape 7 - Evaluation Pédagogique :

Cette étape a pour objectif de mesurer, avec le Manager ou le Responsable de Formation, les objectifs quantitatif et qualitatif réalisés durant la formation.

Etape 8 - Evaluation de la Compréhension :

Cette évaluation est réalisée « à froid » plusieurs semaines après avoir délivré la Formation. Un document est envoyé à chaque stagiaire. Il comporte une série de questions relatives à la Formation. Elles portent sur les concepts clés de la formation et permettent de mesurer la compréhension et les acquis des stagiaires. Chacun d'eux retourne par mail ou courrier ses réponses au Cabinet TEAM TO BASICS qui peut ainsi mesurer la compréhension et les acquis de tous.

Etape 9 - Correction des évaluations de la compréhension :

Dès réception des Feuilles d'évaluation de la Compréhension des stagiaires, TEAM TO BASICS retourne la Feuille de Correction de l'évaluation de la Compréhension. Les stagiaires peuvent ainsi mesurer leur compréhension.

Etape 10 - Evaluation de la mise en application des Acquis de la Formation :

Cette étape est réalisée 2 à 3 mois après que les stagiaires aient reçu la Feuille Correction. Depuis la fin de la Formation, ils ont eu l'opportunité de pouvoir mettre en application des différents concepts. Cette étape permet de mesurer les acquis concrets de la Formation. Le Manager en est informé afin de l'aider à focaliser son accompagnement et son management.

Etape 11 - Evaluation Pédagogique post formation :

Cette étape a pour objectif de mesurer, avec le Manager ou le Responsable de Formation, les objectifs quantitatif et qualitatif réalisés post formation.

Etape 12 - Evaluation des effets de la Formation :

Cette évaluation a pour principaux objectifs de mesurer les effets observables ou mesurables de la formation sur l'amélioration de l'efficacité des stagiaires et de l'équipe.

CONTENU DE LA FORMATION

JOUR 1 : CONSTRUIRE LA RELATION

Action : Théorie et exercices d'application

Outil : Tableau de conférence

Objectif : Prendre conscience du rôle de vendeur

Durée : 7h30 - De 09h00 à 12h30 et de 14h00 à 18h00

1. Objectif pédagogique :

- Savoir comment connecter avec un prospect
- Savoir vendre de la valeur
- Savoir obtenir des accords tout au long du processus de vente
- Savoir créer l'équipe avec son prospect

2. Déroulement :

- Découverte des attentes et leur contribution à la réussite de la formation
- Théories - Construire la relation (VVN - WIIFY - ABC - EQUIPE - ROUE DE LA FORTUNE - LA PRISE DE DECISION RATIONNELLE ET EMOTIONNELLE - FBI)
- Exercices - Elaboration de la Feuille de concepts
- Jeux de rôle - Mise en pratique des concepts vus

3. Modalité pédagogique :

Sessions collectives : alternance d'apports théoriques, d'exercices et jeux de rôle

JOUR 2 : DECOUVRIR TOUTES LES ATTENTES ET QUALIFIER L'AFFAIRE

Action : Théorie et exercices d'application

Outil : Tableau de conférence

Objectif : Connaître l'histoire de la vente et redonner les lettres de noblesse au vendeur

Durée : 7h30 - De 09h00 à 12h30 et de 14h00 à 18h00

1. Objectif pédagogique :

- Savoir découvrir toutes les attentes d'un prospect
- Savoir qualifier une affaire, un prospect avec efficacité
- Savoir ce que signifie VENDRE
- Savoir transformer son client en apporteur d'affaires

2. Déroulement :

- Théorie - La différence entre ATTENTES et BESOINS
- Théorie - Comment être certain d'avoir obtenu toutes les attentes ?
- Exercice -
- Théorie - Comment qualifier une affaire ?
- Théorie - Comment transformer un client en apporteur d'affaire ?
- Jeux de rôle

3. Modalité pédagogique :

Sessions collectives : alternance d'apports théoriques et d'exercices d'application

JOUR 3 : VENDRE AVEC EFFICACITE

Action : Théorie et exercices d'application

Outil : Tableau de conférence

Objectif : Connaître la terminologie et savoir prospecter

Durée : 7h30 - De 09h00 à 12h30 et de 14h00 à 18h00

1. Objectif pédagogique :

- S'approprier la définition de la vente
- Comprendre le rôle majeur du vendeur
- Savoir traiter les objections
- S'approprier les techniques par l'entraînement

2. Déroulement :

- Théorie - Que signifie VENDRE ?
- Exercice
- Théorie - Qu'achètent les gens en premier lieu ?
- Théorie - Qu'est-ce qu'une objection et comment la traiter
- Jeux de rôle personnalisés

3. Modalité pédagogique :

Sessions collectives : alternance d'apports théoriques et d'exercices d'application