

**2 JOURS**Présentiel 14 h
(2 jours consécutifs)Distanciel 14 h (2 jours
non consécutifs 1 + 1 jour)

EMBARQUER SES EQUIPES DANS SA STRATEGIE COMMERCIALE



PUBLICS CONCERNÉS

- Commercial, consultant, chargé de relation clients grands comptes



PRÉREQUIS

- Connaître la stratégie commerciale de l'entreprise



OBJECTIFS

- Exprimer la stratégie commerciale de l'entreprise
- Mesurer les impacts (bénéfices / risques) de la dimension commerciale pour son équipe
- Identifier et trouver les ressources au sein de l'équipe
- Créer une dynamique commerciale collective
- Mobiliser son équipe

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plateforme pédagogique :
accessible dès 15 jours avant le présentiel et pendant 3 mois

Présentiel/classe virtuelle :
alternance de théorie, d'exercices et de mises en situation



Cette formation s'adresse aux collaborateurs amenés à mettre en place une organisation commerciale réaliste et opérationnelle. Elle vous apporte une **methodologie complète pour créer une dynamique commerciale collective.**

ARTICULATION ET RYTHME PÉDAGOGIQUE

- 2 journées de formation synchrones
 - en présentiel (2 jours consécutifs)
 - en distanciel (classe virtuelle : 2 journées non consécutifs 1 + 1 jour avec intervalle de 10 jours)

PROGRAMME DÉTAILLÉ

EN AMONT

Durée du parcours digital : 15 minutes

Ouverture de la plateforme pédagogique 15 jours avant la formation et 90 jours après la formation

- Forum collaboratif
- E-supports de formation téléchargeables
- E-learning : « La méthode DESC » (15 mn)

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1. IDENTIFIER LES ELEMENTS CLÉS POUR EMBARQUER SES EQUIPES

- Rappel : les éléments clés de la stratégie commerciale
- La stratégie commerciale comme réponse à 3 questions

Echange de pratiques sur la stratégie commerciale

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Pendant la formation, chaque participant utilise un support qui reprend les concepts et différents points traités et des exercices d'application et d'entraînement.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- à Clichy-la-Garenne (92110) ; et à Paris :
 - ▶ une salle de formation + une salle de détente au cœur du 2^e arrondissement, accessible par 4 lignes de métro
 - ▶ PC, relié à un écran LCD pour vidéoprojection
 - ▶ Vidéoprojecteur
 - ▶ Paper-board
 - ▶ Accueil avec café, thé, eau, jus d'orange et gâteaux

MODALITÉS

- INTER ou INTRA à partir de 4 participants
- **Lieux** : ILE-DE-FRANCE, NORMANDIE, HAUTS-DE-FRANCE, GRAND-EST, BOURGOGNE-FRANCHE-COMTE

ACCESSIBILITÉ

Inclusion de différents types de handicap. Vous êtes en situation de handicap, intéressé.e par le programme ? Contactez notre Référent Handicap pour préciser votre besoin :
clemence.terrier@evoluteam.fr

2. EXPRIMER SA STRATEGIE

De la stratégie au plan d'action

Elaboration de la vision et des éléments essentiels du pitch

Exprimer sa stratégie sous forme de storytelling pour engager son équipe

- « Ingrédients du storytelling »
- Chiffres clés
- Images et émotions
- Anecdotes, analogies (sport, équipes etc...)

 **Atelier** : faire son SWOT Boat pour préparer son pitch

 **Entraînement individuel au pitch** : mise en situation filmée et débriefing

 **Fiche outils** : Le storytelling (pour aller plus loin)

3. DEPLOYER SA STRATEGIE

L'identification des ressources humaines nécessaires pour déployer la stratégie

- Le tableau d'analyse du manager (TAM)
- La mesure des écarts
- Plan d'action

 **Atelier** : réaliser une cartographie des compétences de son équipe

L'organisation d'un processus de vente efficient dans une démarche de qualité continue

- Définir et parler un langage commun (exemple : méthode AIDER)
- Progresser en réunion d'équipe grâce au « co-développement flash »
- L'accompagnement individuel dans la progression

 **Autopositionnement** : mes pratiques actuelles et les actions à mener.

L'impulsion d'une dynamique trimestrielle avec la méthode des ORC (Objectifs et Résultats Clés)

Lever les freins et identifier les bénéfiques

 **Atelier** : construire un plan de développement d'équipe fédérateur et engageant.

 **Fiche outils** :

- Le Tableau d'Analyse du Manager (TAM)
- Matrice pour préparer ses ORC

4. ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT

Le fonctionnement et les besoins d'équipe

- Les besoins individuels vs les besoins d'équipe
- Le positionnement de chacun
- Les conditions nécessaires à une efficacité collective
- Les 5 stades de développement de la vie d'une équipe

L'attitude du responsable face à son équipe

Moyens et aides

- L'écoute active
- Les formations / les ateliers internes / les témoignages clients et équipes
- L'incentive d'équipe

PRIX PUBLIC

Inter : 1 390 € HT par participant

Intra : 3 850 € HT par session (4 à 10 participants)

FINANCEMENT OPCO ATLAS

Pour les adhérents de l'OPCO ATLAS, cette formation est disponible en Action collective. Pour toute question sur le tarif Action Collective et sur le dispositif de financement associé, contactez nos conseillères formations :

- ▶ par téléphone : 01 47 39 02 02
- ▶ par mail : info@evoluteam.fr

FORMATION À DISTANCE

Pendant toute la période de votre formation, pour toute question relative à la plateforme ou pour toute assistance technique, notre équipe pédagogique en charge des modules E-learning répondra à vos questions

- ▶ de 9h30 à 17h30 au 01 47 39 02 02
- ▶ ou sur l'adresse mail suivante : contact@digitalcamp.fr

FORMATION SUR-MESURE

Vous avez un projet sur-mesure, vous souhaitez intégrer votre contexte et vos enjeux spécifiques à la formation, contactez notre Directrice Commerciale : laure.casta@evoluteam.fr

- Le processus qualité : l'orientation « satisfaction client », avec l'objectif NPS (Net Promotor Score)
- Les outils non verbaux
- La synchronisation

 **Mise en pratique** : autositionnement : mes pratiques actuelles et les actions à mener. Débriefing en groupe.

 **Atelier** : expérimenter l'écoute active pour lever des résistances

5. ANIMER SA STRATEGIE AU QUOTIDIEN

L'esprit d'équipe au cœur de la dynamique collective

- Partage de vision et de valeurs communes
- La culture de l'action et de l'entraide
- La réunion annuelle d'équipe (animation, sport, convivialité, activité manuelle en groupe ...)

L'animation d'équipe au quotidien

 **Exercices** : formuler des objectifs SMART

 **Mise en situation** : réaliser un entretien motivant et engageant pour fixer des objectifs SMART à partir de situations apportées par les participants

 **Exercice** sur les signes de reconnaissances

 **Fiches outils** :

- L'animation de réunion à distance engageante
- Exemples concrets de feed-back COCA
- La méthode DESC
- Les bonnes pratiques pour fédérer son équipe commerciale

6. PLAN D'ENTRAÎNEMENT INDIVIDUEL ET CLÔTURE DE LA SESSION

- Enrichissement de son Plan de Progrès Individuel
- Validation des apports par rapport aux attentes
- E-Quiz de validation des compétences de fin de formation
- Conclusion et clôture du stage
- Les participants restent pendant 3 mois en contact via la plateforme digitale pour continuer à échanger entre eux et avec le formateur