

FORMATION COMMERCIALE : DES RESULTATS DIFFERENCIANTS

Objet/Principe/Thème de la Formation :

Chacun détient en lui les solutions pour optimiser ses Talents et ainsi obtenir les résultats qu'il souhaite.

Pour ouvrir le champ des Possibles, encore faut-il bien se connaître et savoir quels leviers activer pour Performer et Développer Toute ma Puissance.

C'est un changement de paradigme et des mises en situations concrètes que je vous propose pour que chacun prenne **L' ENVOL**

Objectifs :

- Cartographier le marché, les compétences, les synergies, les outils et les résultats existants
- S'approprier de nouvelles clés de lecture grâce à l'approche systémique
- Comprendre notre cerveau pour performer
- Se donner les outils et les clés de la réussite

Public Visé :

- Tous collaborateurs ayant un rôle commercial dans ses fonctions (groupe jusqu'à 12 personnes)

Prérequis de la Formation :

- **Pour le commanditaire** : Engagement de la Direction
- **Pour le stagiaire** : répondre au QCM à l'entrée du stage

Déroulé de la Formation :

Jour 1 : Cartographier le marché, les Compétences, les Synergies, les Outils et les Résultats Existants

- Accueil, présentation, explication de l'objectif et du déroulé de cette journée
- Entretiens individuels pour comprendre le fonctionnement des participants, les points forts, les limites, les attentes individuelles et collectives
- Proposition de solutions dans un plan d'action spécifique au système

Jour 2 : S'approprier de nouvelles clés de lecture grâce à l'approche systémique

- Découverte de la puissance de l'approche systémique
- Appropriation de l'approche systémique pour changer de regard et donc de comportement
- Comprendre nos actions et réactions par la connaissance de nos modes mentaux pour nous aider dans nos changements de comportements

Jour 3 : Développement et Appropriation des Outils

- La gestion du stress et des émotions
- Relation et interrelation dans et à l'extérieur du système (identification de l'interlocuteur, techniques d'écoute...)
- Donner du sens en définissant un plan d'action en lien avec les objectifs de l'entreprise
- Ancrage et appropriation des outils dans mon système par des mises en situation

Jour 4 (1 mois plus tard) : Constats et Entraînement pour Aller plus Loin

- Échange du vécu et des ressentis : limites et points forts
- Appropriation de clés complémentaires pour aller plus loin dans mes objectifs
- Jeux de rôle

Principales Compétences à Acquérir

- Appropriation de nouvelles réponses dans ma démarche commerciale grâce à l'approche systémique et à la (re) connaissance des comportements humains par la connaissance de nos modes mentaux
- Une implication créative et positive pour concrétiser les résultats
- Les clés pour atteindre l'objectif c'est la méthode

Modalités Pédagogiques

Les clés fournies dans cette session dépassent largement la théorie et les principes de bases de l'approche systémique et des neurosciences. En effet, nous rapprocherons toujours notre intervention aux situations et objectifs fixés afin d'être en phase avec la réalité quotidienne des participants dans leur contexte professionnel.

C'est pourquoi nous alternerons :

- Les bases théoriques pour comprendre et s'approprier le changement de méthode
- Les cas concrets pour apprendre à agir différemment, efficacement et passer de la notion de concept à la notion d'application

Moyens et Méthodes Pédagogiques : exposés, exercices, supports pédagogiques adaptés (vidéos, PowerPoint)

- L'approche systémique comme nouvel outil du projet
- S'appuyer sur les neurosciences pour agir avec la bonne méthode
- Exercices, études de cas, autodiagnostic adaptés à l'objectif pour performer commercialement

Suivi :

Le plus mis à disposition est une assistance par téléphone et/ou visio (sur RDV) d'échanges pendant 6 mois. Ce suivi personnalisé est destiné à conforter ceux qui en ressentent le besoin.

Évaluation de la Formation

Bien entendu l'objectif de la formation et son contenu seront validés par les commanditaires avant l'intervention pour un parfait déroulement

- *Au début de la formation* : Questionnaire d'entrée de stage afin d'avoir une photographie des connaissances et attentes sur le sujet
- *Pendant la formation* : contrôle permanent des acquis et point chaque fin de journée afin de permettre au consultant de toujours vérifier que les participants sont en phases avec les objectifs
- *A la fin de la formation* : contrôle de l'adaptabilité du plan d'action, évaluation générale et QCM sur l'appropriation des acquis

Contact et Qualité de l'Intervenant :

Contact : Catherine DESCAMPS

Domaines d'Intervention : Développement des compétences par l'Approche Systémique et la puissance de la connaissance des Neurosciences sur la part émotionnelle. Gestion des Synergies, Réduction Absentéisme, Développer son Leadership, Optimisation des Performances Commerciales, Gestion des Talents, Plan d'action du Projet d'Entreprise, IOBSP & IAS, Management de Transition

Coordonnées : 06.03.99.21.86

Catherine@envol-descamps.fr

Modalités, Durée, Tarifs

- Lieu : Intra entreprise
- Tarifs : 1400€ Net par jour (exonéré de TVA selon l'article 261.4.4A du CGI)
- Durée : 4 jours (espacés) à raison de 7h par jour de 9h à 12H30 et de 13H30 à 17H00. Une pause de 10 MNS est prévue pour chaque demi-journée
- Délai de mise en place : 3 semaines après la signature de la convention
- Les inscriptions doivent être enregistrées 1 semaine avant le début de la formation (Nom, Prénom et mail des participants sont demandés)

Note : Attention pour le public en situation de handicap souhaitant suivre la formation ils sont invités à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités. De même, les locaux doivent respecter les conditions d'accueil et d'accès.

Mise à jour le 25/10/2023

Mode de diffusion : sur le site internet <https://envol-descamps.fr> ou remis en main propre ou par mail au décisionnaire