



# PROGRAMME DE FORMATION

**Organisme de formation : SAS TEAM FRANCE - KW UNIVERSITY**

**SIRET : 82157944800043**

**Référence et Intitulé : BOLD-002-EXT-2 - Bold**

**Durée : 49h00**

**Type : Présentiel**

**Public**

Agents commerciaux et managers hors KW France.

## Objectifs pédagogiques

- Identifier les actions à entreprendre pour générer du business
- Exploiter sa base de données pour obtenir des transactions
- Définir les facteurs clés de sa présentation de services
- Optimiser sa génération de leads
- Développer une expérience client exceptionnelle
- Maximiser ses ressources pour obtenir des revenus passifs
- Déterminer les actions et l'argumentaire pour obtenir des transactions

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de concevoir, développer et piloter son plan d'actions commerciales

## Pré-requis

Aucun

## Programme



**SAS TEAM FRANCE - KW UNIVERSITY**  
Rue de la Boursidière  
92350 Le Plessis-Robinson

Numéro de déclaration d'activité 11922230092  
auprès de la Région Île de France  
ICS FR02ZZZ81D054

SAS au capital de 1 666 717€  
SIRET 82157944800043  
6420Z  
TVA Intra FR75821579448

1. 1. Définir une stratégie commerciale efficace
  1. Création d'un agenda
  2. Récurrence de prospection
2. Comment travailler sa base de données
  1. Identifier les sources de business
  2. Agir comme l'acteur incontournable de son secteur
  3. Générer de nouveaux leads
3. Proposer des services de haute qualité
  1. Définir et matérialiser sa proposition de valeur
4. Les différentes typologies d'objection
  1. Les identifier
  2. Les traiter
5. Travailler avec des clients acheteurs
  1. La découverte
  2. La synergie avec les autres agents
6. Développer ses sources de revenus
  1. Recommandations
  2. Croissance partagée (Growth Share)

## 7. Piloter et suivre son activité

1. Suivi des indicateurs clés de performance
2. Définir un plan d'action

### Moyens pédagogiques

- Pédagogie active et participative
- Format de groupe limité à 25 personnes
- Alternance d'activités pédagogiques :
  - Apports théoriques (exposés interactifs)
  - Activités pratiques (exercices d'application, études de cas)
  - Mise en situation/jeux de rôle (entraînement et appropriation des méthodes).

Supports pédagogiques : Le support pédagogique « fil rouge », reprenant l'essentiel des connaissances à acquérir, sera remis à chaque participant

### Moyens d'évaluation

## Exécution de l'action

- Auto positionnement des compétences visées avant/après
- Fiche d'évaluation de la satisfaction renseignée par chaque participant
- Feuille d'émargement signée par les stagiaires et l'intervenant par demi-journée

## Évaluation des résultats



## PROGRAMME DE FORMATION

- Vérification continue des apprentissages tout au long de la formation au moyen d'évaluations formatives lors des exercices d'application
- Évaluation des effets de la formation (participant et commanditaire)
- Retour d'expérience lors des audits mensuels réalisés par les formateurs internes et/ou partenaires.

### Matériel nécessaire

Outil pour la prise de notes

Votre téléphone portable

