

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

**SIRET : 82157944800050**

**Référence et Intitulé : PROMO-BOLD - Bold**

**Durée : 49h00**

**Type : Module E-Learning**

**Public :**

Agents commerciaux et managers.

**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 :**

1. Définir une stratégie commerciale efficiente
  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, techniques et d'encadrement :**

- Pédagogie active et participative
  - Format de groupe limité à 25 personnes
  - Présentiel collectif
- 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

**Cette formation est éligible loi ALUR.**

**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 :**

- 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 et votre téléphone portable