

PROGRAMME

« DECONFINEZ VOTRE TALENT COMMERCIAL »

INGENIERIE DE LA CREATION DE VALEUR

Thierry BISMUTH – 4h

Thierry intervient auprès des directions générales et RH des grandes entreprises dans le pilotage de leurs campagnes nationales de recrutement. Membre du collège des Experts de la fédération Française de la Franchise, il accompagne le développement de nombreuses enseignes en France et à l'étranger. Partenaire de la profession comptable il intervient auprès des groupements pour accompagner les modernisations des organisations et modes de recrutement de la profession.

- Réinventer votre offre avec le client.
- Réinventer votre proposition de valeur
- Adapter votre offre aux nouvelles attentes
- Méthodes de déconstruction puis de co-construction de la valeur avec le client
- Inventer le nouveau besoin aux côtés du client
- Exercices interactifs de validation des acquis

LES VALEURS SPORTIVES AU CŒUR DU RENOUVEAU DE LA RELATION COMMERCIALE

Denis REYNAUD – 4h

Plus de 30 ans d'expérience dans le commerce et notamment sur des postes de directeur des ventes et directeur commercial. Une carrière construite sur le Leadership, le Management et le Développement des Hommes (équipes jusqu'à 500 personnes). Passionné de sport avec une pratique de 15 ans de Rugby et marathonien confirmé, Denis délivre aujourd'hui son expertise du thème de la Performance commerciale et les Valeurs du Sport dans le cadre de formations, conférences et rencontres.

- Avancer en équipe
- Faire confiance à ses partenaires et prendre des initiatives
- Comprendre son rôle dans un schéma tactique et stratégique
- Continuer les efforts même dans la difficulté/douleur
- Se remettre d'une défaite
- Savoir célébrer les succès
- Savoir faire briller un partenaire
- Respecter un schéma de jeu tactique ou stratégique
- Respecter son adversaire : ça veut dire être meilleur que lui
- Exercices interactifs de validation des acquis

Conférencier professionnel reconnu, expert en vente et motivation depuis 15 ans, membre de la GSF (Global Speakers Federation) et de l'AFCP (Association Française des Conférenciers Professionnels), Maître de conférences à HEC.

Michael Aguilar dirige depuis 23 ans le cabinet de conseil « Vendeurs d'Elite » et délivre des formations sur l'efficacité commerciale et managériale. Il a rédigé plus de 12 ouvrages dont plusieurs best-sellers.

- Quels sont les comportements à adopter, les pièges à éviter pour traverser la crise avec succès ?
- Comment donner aux clients l'envie d'acheter malgré la crise ?
- Comment les meilleurs vendeurs s'y prennent-ils pour affronter l'adversité ?
- Exercices interactifs de validation des acquis

Précédemment DRH de PME, Myriam est certifiée Executive Coaching Expertise et Perfectionnement – HEC Paris, et coache aujourd'hui dans des grands groupes codir et en individuel. Passionnée par l'innovation RH, sa valeur ajoutée est de faire voyager les collaborateurs dans une aventure non seulement stratégique mais aussi humaine, aller à la connaissance de soi, la plus belle rencontre qui soit !

Les outils du coach au service d'une autre posture commerciale :

- Diagnostic : évaluer sa légitimité de commercial et sa posture
- Travailler la connexion à soi
- Accueillir et comprendre sa posture commerciale
- Quel type de commercial êtes-vous ?
- Intégrer sa Posture & légitimité de commercial
- Vers un commercial inspirant
- Exercices interactifs de validation des acquis

Plus de 15 ans d'expérience dans le management des équipes commerciales et marketing, Expertise dans le monde de la Finance, des Ressources Humaines et de la Formation et plus de 8 ans dans la Direction d'entreprise. Philippe participe à nombreuses conférences pour informer / aider les entreprises et leurs équipes à mieux comprendre, accepter, et développer leurs ventes via les Réseaux Sociaux (Social Selling).

Ce que les réseaux sociaux nous enseignent :

- Soyez remarquable pour vous faire remarquer
 - Paramétrez votre profil pour optimiser son référencement
 - Rédigez votre profil pour le rendre attractif
 - Analysez votre indice de sympathie
- Valorisez votre savoir-être pour faire découvrir votre savoir-faire
 - Construisez votre Ligne éditoriale pour capter l'attention
 - Suivez des Pages Entreprise ciblées et faites-vous remarquer
 - Suscitez l'Engagement par la confiance et l'intérêt
- Soyez recherché pour être trouvé
 - Apprivoisez l'Algorithme LinkedIn
 - Maîtrisez le Moteur de recherche LinkedIn

- Exploitez les Mots clefs (#)
- Transformez votre contact virtuel en « prospect » réel
 - Boostez votre Taux d'engagement
 - Appliquez la Stratégie des alliés
 - Pratiquez la Vente douce
- Exercices interactifs de validation des acquis

Pré-requis ou public :

Commerciaux salariés en chômage partiel

Objectifs opérationnels :

Adapter vos pratiques commerciales aux nouveaux enjeux post-confinement

Modalités des ateliers :

Diffusion de vidéos des intervenants entrecoupées d'exercices collectifs et interactifs animés en direct par Odyssee RH

Moyen d'évaluation :

Quizz de validation des acquis

Durée globale : 16h

Les modules de formation sont indépendants. L'ordre et la durée des modules peuvent être modifiés en fonction des besoins du client et de la disponibilité des intervenants.