

INFORMATIONS SUR LA FORMATION (V6 20/02/2024)

DUREE 2 JOURS (14 heures)
GROUPE 8 PERS MAXI
FORMATION INTRA ENTREPRISE
LIEU EN EXTERNE OU SUR SITE CLIENT

**Satisfaction globale
des stagiaires**
9,5/10



Objectif opérationnel

Fédérer et motiver une équipe autour d'un plan d'action

Objectifs pédagogiques

- Construire un plan d'action
- Animer un plan d'action
- Réaliser un feedback
- Préparer et animer avec impact une réunion structurée



Profil des participants

- Manager d'équipe



Pédagogie

- Apport méthode théorique + pratique
- Exercices de prise de conscience
- Mises en situation avec debriefs
- Plans d'action individuels
- Supports variés (power point, paper-board, post-it)
- Remise de Fiches Pocket à l'issue de la formation



Pré requis

- Aucun

PROGRAMME

Avant le présentiel

- Positionnement des participants

1. CONSTRUIRE ET COMMUNIQUER LE PLAN D'ACTION

- Analyser les indicateurs
- Concevoir un plan d'action structuré
- Communiquer un plan d'action

2 ANIMER LE PLAN D'ACTION

- Planifier et animer un point sur activité
- Réaliser un feedback

3. ANIMER UNE REUNION MOTIVANTE

- Définir un objectif de réunion
- Construire un ordre du jour
- Choisir le mode d'animation des séquences

4. INTERVENIR EN REUNION

- Préparer son intervention
- Prendre la parole avec impact

Modalités d'évaluation

- Quizz
- Remise d'un certificat de réalisation

Modalités d'accès

Délai de mise en œuvre : 1 mois

Programme sur mesure, dates et lieu de session fixés avec vous en fonction de vos contraintes et disponibilités.

Personnes en situation de handicap

Formation intra pour toute demande nous contacter

Tarif : sur devis

Contactez-nous 04 37 64 65 09

contact@marcopolo-performance.com

INFORMATIONS SUR LA FORMATION (V6 20/02/2024)

DUREE 2 JOURS (14 heures)
GROUPE 8 PERS MAXI
FORMATION INTRA ENTREPRISE
LIEU EN EXTERNE OU SUR SITE CLIENT

**Satisfaction globale
des stagiaires**
9,5/10



Objectif opérationnel

Former et entraîner son équipe pour développer sa performance

Objectifs pédagogiques

- Construire une séquence de formation
- Entraîner son équipe pour ancrer la compétence
- Apporter un débriefing motivant
- Adapter son style managérial aux membres de son équipe



Profil des participants

- Manager d'équipe expérimenté



Pédagogie

- Apport méthode théorique + pratique
- Exercices de prise de conscience
- Mises en situation avec debriefs
- Plans d'action individuels
- Supports variés (power point, paper-board, post-it)
- Remise de Fiches Pocket à l'issue de la formation



Pré requis

- Aucun

PROGRAMME

Avant le présentiel

- Positionnement des participants

1. PREPARER UNE SEQUENCE DE FORMATION

- Définir l'objectif pédagogique
- Construire le déroulé pédagogique

2 ANIMER UNE SEQUENCE DE FORMATION

- La méthode EMAC
- Utiliser les supports de formation

3. CONSTRUIRE ET ANIMER UNE SEQUENCE D'ENTRAINEMENT

- Créer un cadre favorable et donner envie
- Observer avec une posture de coach
- Réaliser un débriefing sur la compétence travaillée

4. ADAPTER SON STYLE MANAGERIAL

- Adapter sa posture de coach au niveau d'autonomie du collaborateur
- Utiliser la technique du feedback pour motiver le collaborateur
- Adapter sa communication au profil du collaborateur

Modalités d'évaluation

- Quizz
- Remise d'un certificat de réalisation

Modalités d'accès

Délai de mise en œuvre : 1 mois

Programme sur mesure, dates et lieu de session fixés avec vous en fonction de vos contraintes et disponibilités.

Personnes en situation de handicap

Formation intra pour toute demande nous contacter

Tarif : sur devis

Contactez-nous 04 37 64 65 09

contact@marcopolo-performance.com

INFORMATIONS SUR LA FORMATION (V6 20/02/2024)

DUREE 2 JOURS (14 heures)
GROUPE 8 PERS MAXI
FORMATION INTRA ENTREPRISE
LIEU EN EXTERNE OU SUR SITE CLIENT

**Satisfaction globale
des stagiaires**
9,5/10



Objectif opérationnel

Gagner en efficacité dans l'acte de vente

Objectifs pédagogiques

- Préparer mes RDV pour optimiser l'atteinte de mes objectifs
- Maîtriser les étapes de l'entretien de vente
- Connaître mon client et ses besoins
- Adopter des réflexes sur les fondamentaux de la vente



Profil des participants

- Tous les publics dont une des compétences doit être la vente



Pédagogie

- Apport méthode théorique + pratique
- Exercices de prise de conscience
- Mises en situation avec debriefs
- Plans d'action individuels
- Supports variés (power point, paper-board, post-it)
- Remise de Fiches Pocket à l'issue de la formation



Pré requis

- Aucun

PROGRAMME

Avant le présentiel

- Positionnement des participants

1. ETRE PRET

- Planifier et Organiser ses tournées
- Préparer son entretien de vente

2. SAVOIR OBSERVER / VERIFIER

- S'assurer du respect des engagements précédents
- Valider ou ajuster ses objectifs
- Trouver des points d'appui pour personnaliser sa vente

3. MENER L'ENTRETIEN DE VENTE

- Prendre un contact impactant
- Connaître mon client (Homme, Business, Organisation)
- Convaincre mon client avec une proposition personnalisée
- Traiter les objections pour lever les doutes
- Conclure ma vente pour engager mon client à l'action

4. CONCLURE MA VISITE

- Enregistrer mon compte rendu
- Informer communiquer avec ma hiérarchie, services supports
- Auto analyse pour progresser

Modalités d'évaluation

- Quizz
- Remise d'un certificat de réalisation

Modalités d'accès

Délai de mise en œuvre : 1 mois

Programme sur mesure, dates et lieu de session fixés avec vous en fonction de vos contraintes et disponibilités.

Personnes en situation de handicap

Formation intra pour toute demande nous contacter

Tarif : sur devis

Contactez-nous 04 37 64 65 09

contact@marcopolo-performance.com

INFORMATIONS SUR LA FORMATION (V6 20/02/2024)

DUREE 2 JOURS (14 heures)
GROUPE 8 PERS MAXI
FORMATION INTRA ENTREPRISE
LIEU EN EXTERNE OU SUR SITE CLIENT

**Satisfaction globale
des stagiaires**
9,5/10



Objectif opérationnel

- Gérer les situations complexes avec efficacité pour obtenir plus

Objectifs pédagogiques

- Traiter les objections
- Négocier pour obtenir plus de contreparties
- Communiquer avec assertivité pour renforcer son impact
- Adapter sa communication à chaque client



Profil des participants

- Tous les publics dont une des compétences doit être la vente



Pédagogie

- Apport méthode théorique + pratique
- Exercices de prise de conscience
- Mises en situation avec debriefs
- Plans d'action individuels
- Supports variés (power point, paper board, post it)
- Remise de Fiches Pocket à l'issue de la formation



Pré requis

- Aucun

PROGRAMME

Avant le présentiel

- Positionnement des participants

1. ETRE PRÊT

- Maîtriser les enjeux de chaque étape
- Préparer son entretien de vente

2. SAVOIR TRAITER LES OBJECTIONS

- Savoir détecter et identifier une objection réelle
- Ma méthode de traitement des objections
- Avoir la posture adaptée

3. COMMUNIQUER AVEC ASSERTIVITE ET IMPACT

- Connaître les positions de vie; focus assertivité
- Identifier le style comportemental de son client
- Conduire son entretien avec assertivité, adapté au style de son client (les mots, les chiffres, la posture...)

4. NEGOCIER DES CONTREPARTIES

- Utiliser les règles de négociation pour obtenir plus de contreparties.
- Gérer la tension pour maintenir un cadre de coopération
- Conclure un accord pour s'assurer du résultat de la négociation

Modalités d'évaluation

- Quizz
- Remise d'un certificat de réalisation

Modalités d'accès

Délai de mise en œuvre : 1 mois

Programme sur mesure, dates et lieu de session fixés avec vous en fonction de vos contraintes et disponibilités.

Personnes en situation de handicap

Formation intra pour toute demande nous consulter

Tarif : sur devis

Contactez-nous 04 37 64 65 09

contact@marcopolo-performance.com