

## 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