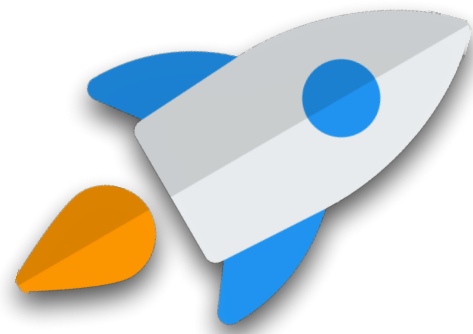


aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel



CATALOGUE DE FORMATIONS COMMERCIALES 2024



FORMATIONS COMMERCIALES

p.3. Formation Prospection

p.4. Formation Découverte

p.5. Formation Les bases du développement commercial

p.6. Formation Développons votre pouvoir commercial

p.7. Formation Construire son Pitch

p.8. Formation Réussir son Rendez-vous commercial

p.9. Formation Les différents profils de clients

p.10. Formation Négocier avec succès

p.11. Formation Organiser sa tournée commerciale

p.12. Formation Fidélisation

p.13. Formation Renforcer son mental de "Vainqueur"

p.14. Formation Le Manager compétences et qualités

p.15. Formation Pilotage et reporting des Ventes - CRM

p.16. Formation Technique d'influence et de persuasion

p.17. Formation Optimiser les performances de l'équipe commerciale

p.18-19. Formation Plan d'actions commercial, de la stratégie à l'action



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION PROSPECTION



OBJECTIFS FORMATION

- Comprendre son environnement commercial
- Améliorer son soi de Prospecteur
- Identifier ses cibles pertinentes
- Éditer son plan efficient de prospection
- Mettre en pratique son plan de prospection
- Optimiser ses performances
- Augmenter son taux transformation



MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



DURÉE

- Délai d'accès : Trois semaines
- Durée de la formation : Trois jours

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Trois jours

Tarif : Sur devis

Contact : formation@axelperf.com ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Romain Siat-Besse

Cette formation permet aux apprenants d'appréhender l'univers commercial et de professionnaliser leur démarche de prospection.

Vous pourrez ainsi comprendre la mécanique de fonctionnement, identifier leurs leviers de performance, se distinguer de la concurrence, de rendre la prospection ludique et d'augmenter leur ROI.

MODULE 1 : ABORDER LE MONDE COMMERCIAL - DÉFINITIONS

- Découverte de son environnement commercial
- Qu'est ce que cela veut dire ? Compréhension et interprétation des définitions
- Comprendre les enjeux psychologiques, se mettre en condition
- Temps d'échange

MODULE 2 : SE DÉFINIR - COMPRENDRE QUEL TYPE DE PROSPECTEUR SOMMES-NOUS

- Distinguer les différents profils commerciaux
- Identifier, simplement, ses appétences commerciales
- Identifier sa zone de confort
- Adapter son attitude en fonction de son profil et de ses objectifs
- Mise en pratique

MODULE 3 : SES CRITÈRES DE SÉLECTION ET QUALIFICATION PROSPECT

- Définir ses critères de cible
- Identifier les moyens, méthodes et critères de sélection
- Établir une liste exhaustive et pertinente de ses cibles
- Établir sa méthodologie de recherche
- Mise en pratique

MODULE 4 : IDENTIFIER LES SOURCES DE PROSPECTION

- Identifier les sources en fonction de son secteur d'activité, de ses cibles et de ses objectifs
- Les Salons
- Les réseaux sociaux
- La cooptation

MODULE 5 : IDENTIFIER LES MOYENS DE PROSPECTION

- Téléprospection : avantages - inconvénients - méthodes
- Visite directe : avantages - inconvénients - méthodes
- E-mails : avantages - inconvénients - méthodes

MODULE 6 : IDENTIFIER LES OUTILS D'AIDE À LA VENTE

- Soft : avantages - inconvénients - méthodes
- Hard : avantages - inconvénients - méthodes
- Attitude : Adopter la bonne attitude en fonction du contexte

MODULE 7 : LES MÉCANISMES

- Organiser sa prospection commerciale
- Les techniques de psychologie sociale - Technique des trois OUI
- La persévérance de la décision
- L'effet Miroir
- Prendre le Rendez-vous

MODULE 8 : MISE EN OEUVRE ET SAVOIR-FAIRE

- Appliquer les connaissances dans l'objectif de les transformer en compétences
- Créer ses stratégies et schémas opérationnels de prospection



La certification qualité a été délivrée au titre de la qualité suivante : Actions de formation



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION LA DÉCOUVERTE COMMERCIALE



OBJECTIFS FORMATION

- Comprendre les besoins prospects (clients), sa solution actuelle
- Identifier les éléments pouvant nous servir d'arguments
- Faire passer - transmettre un sentiment d'intérêt pour son interlocuteur



MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



DURÉE

- Délai d'accès : Trois semaines
- Durée de la formation : Deux jours

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Deux jours

Tarif : Sur devis

Contact : formation@axelperf.com ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Romain Siat-Besse

Cette formation permet aux apprenants de performer lors de la phase de découverte, phase la plus importante de l'entretien téléphonique ou commercial faisant la différence entre la réussite ou l'échec de l'action.

À cette occasion les apprenants découvrent le positionnement de leur entreprise, leur positionnement concurrentiel, produit/service et attitude afin de procéder à une vente claire et sereine.

MODULE 1 : LE CHAMP LEXICAL

- Découverte de son environnement commercial
- Qu'est ce que cela veut dire ? Compréhension et interprétation des définitions
- Comprendre les enjeux
- Temps d'échange
- L'objectif étant de comprendre les fondements et la bonne interprétation de chaque mot afin d'utiliser le bon "jargon" et délivrer un discours professionnel

MODULE 2 : LES TECHNIQUES COMMERCIALES

- Introduction de la notion de découverte commerciale
- La définition, les objectifs et les enjeux de la découverte
- Les atouts et mécanismes de la découverte

MODULE 3 : LA DÉCOUVERTE EN TEMPS RÉEL

- Comment s'articule la découverte en fonction de ses enjeux et des enjeux du rendez-vous ?
- Découvrir le bon timing, Quand s'effectue la découverte ?
- Faire évoluer les objectifs de la découverte en temps réel

MODULE 4 : LES TYPOLOGIES DE QUESTIONS

- Quelles sont les différentes typologies de question ?
- Quels en sont leurs objectifs ?
- Savoir quand les utiliser
- Découvrir le bon timing

MODULE 5 : L'ALTERNATIVE

L'alternative de choix, appelée communément "l'alternative" est une technique simple et efficace permettant à votre prospect d'effectuer un choix, le meilleur choix

- Qu'est ce que l'alternative ?
- Comment l'utiliser ?
- Pourquoi l'utiliser ?
- Quels en sont les objectifs ?

MODULE 6 : LA REFORMULATION

La reformulation est un outil commercial permettant de valider la bonne compréhension de la situation et des besoins prospect, permettant de passer à la phase d'argumentation

- Qu'est-ce-que la reformulation ?
- Comment l'utilise t-on ?
- Pourquoi l'utiliser ?
- Quels en sont les objectifs ?

MODULE 7 : MISE EN APPLICATION ET SAVOIR-FAIRE

Ce dernier module se découpe en deux parties :

- Une première mise en situation entre stagiaire,
- Une deuxième ultérieurement lors d'un rendez-vous professionnel.

Ce format permet d'évaluer la bonne acquisition des connaissances et la bonne intégration des compétences.

Un format en immersion professionnel du formateur en temps réel adapté aux besoin du stagiaire.



La certification qualité a été délivrée au titre de la qualité suivante : Actions de formation



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION LES BASES DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



OBJECTIFS FORMATION

- Comprendre son environnement commercial
- Maîtriser les techniques commerciales de base
- Maîtriser les règles de bienséance commerciale
- Adapter son positionnement et attitude commerciale
- Comment éviter de passer pour un commercial



MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



DURÉE

- Délai d'accès : Trois semaines
- Durée de la formation : Deux jours

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Deux jours

Tarif : Sur devis

Contact : formation@axelperf.com ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Romain Siat-Besse

Cette formation permet aux apprenants d'appréhender l'environnement commercial et les bonnes pratiques.

De découvrir tout un processus simple et efficace à mettre en place et à dupliquer afin de performer dans son action commerciale même dans un environnement concurrentiel fort.

MODULE 1 : LES BONNES PRATIQUES COMMERCIALES

Découverte de l'environnement commercial, comprendre les enjeux, les fondamentaux, la bonne interprétation de chaque mot, geste afin de générer de la confiance et de la compréhension

- Adopter la bonne attitude commerciale
- L'écoute active
- L'alternative
- Les mots noirs

MODULE 2 : LES TECHNIQUES COMMERCIALES

Présentation des différentes techniques commerciale Amont, pendant, aval

Passer d'un comportement réactif à un comportement proactif

Comprendre les bonnes pratiques

- L'amont
- Pendant
- L'après

MODULE 3 : LE RENDEZ-VOUS COMMERCIAL

- Définition des vecteurs de réussite
- Identifier les moyens, méthodes de réussite
- Objectifs : Établir une liste exhaustive et pertinente d'objectifs liés à la réussite de rendez-vous
- Établir une stratégie
- La préparation
- Le rendez-vous commercial

MODULE 4 : POST VISITE

- Quelles sont les actions efficaces à mener à la suite du RDV commercial
- Quelles sont les étapes futures de la relation commerciale en fonction du résultat du rendez-vous
- Le compte rendu
- Les actions futures

MODULE 5 : LES OUTILS D'AIDE À LA VENTE

- Qu'est-ce qu'un outil d'aide à la vente ?
- Quels outils pour quel objectif ?
- Personnaliser ses outils en fonction de ses besoins et objectifs
- Le projet
- Adapter ses outils à son projet et objectifs
- Fiche Rencontre
- FAQ
- GG-Fiche

MODULE 6 : MISE EN PRATIQUE

- Exploiter toutes les connaissances intégrées afin de les transformer en compétences opérationnelles
- Mise en situation
- Simulation



La certification qualité a été délivrée au titre de la qualité suivante : Actions de formation



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION DÉVELOPPONS VOTRE POUVOIR COMMERCIAL



La certification qualité a été délivrée au
titre de la qualité suivante : Actions de
formation



OBJECTIFS FORMATION

- Identifier les besoins (réels) prospect au travers de la phase découverte
- Construire et maîtriser un argumentaire de vente s'appuyant sur les éléments donnés par le client
- Vérifier et valider sa compréhension du besoin client selon leurs typologies
- Construire un processus commercial adapté



MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



DURÉE

- Délai d'accès : Trois semaines
- Durée de la formation : Deux jours

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Deux jours

Tarif : Sur devis

Contact : formation@axelperf.com ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Benoît Gacon

Cette formation permet aux apprenants de devenir des experts dans leur environnement commercial, en révélant le potentiel commercial qu'ils ont en eux. C'est à dire de prendre connaissance des techniques commerciales et de les adapter à leur soi (personnalité).

Grâce à l'approche pragmatique, bienveillante, personnalisée et objective de Benoît Gacon, toute appréhension quant au développement commercial devient obsolète, permettant aux apprenants d'évoluer vers de nouvelles perspectives commerciales.

Une formation dynamique et opérationnelle pour une réussite immédiate.

MODULE 1 : PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE

- Organisation de son temps de travail
- Technique de prise de rendez-vous
- Session d'appel sur fichier de développement commercial

MODULE 2 : PREMIÈRE RENCONTRE

- Technique de prise de rendez-vous
- Traitement des objections
- Entraînement closing

MODULE 3 : FORMAT HYBRIDE APRÈS APPLICATION DE LA FORMATION

- Prospection téléphonique
- SESSION D'APPEL sur fichier de développement commercial
- Rendez-vous commercial

Benoît Gacon

Est entraînant, positif et challengeant ... voici les mots associés à la pratique de son métier. Ces qualités, Benoît les utilise afin de vous accompagner dans votre développement commercial. Sa mission : Libérer votre pouvoir commercial.

Benoît révèle le commercial en vous grâce à son savoir-faire, ses techniques d'approche, managériales et commerciales. Fin, sensible, observateur, à l'écoute et dynamique il sait tirer parti de vos qualités.

Titulaire d'un Master (BAC+5) en Management Commercial, entraîneur Fédéral Haut Niveau Tennis, il allie les compétences théoriques avec une mise en pratique instantanée.

Benoît Gacon conçoit, anime et évalue les formations proposées dans son domaine. Ses expériences terrain et formateur : RESIDE ETUDES - BARRIERE (Service commercial B2C) – ATALIAN – COGEDIM – ELIOR (Service commercial B2B) – EDF – CARSAT (Téléconseillers) - INTERMARCHÉ (Directeur) font de lui un formateur expérimenté.



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION CONSTRUIRE SON PITCH & SON ARGUMENTAIRE COMMERCIAL



OBJECTIFS FORMATION

- Être en capacité de créer son/ses Pitch (s)
- Être en capacité de susciter l'intérêt d'un interlocuteur pour son entreprise, sa marque, son projet
- Être en capacité de créer son/ses argumentaire (s) commercial
- Être en capacité de valoriser son entreprise, sa marque, ses produits/ services



MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



DURÉE

- Délai d'accès : Trois semaines
- Durée de la formation : Deux jours

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Deux jours

Tarif : Sur devis

Contact : formation@axelperf.com ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

Cette formation permet aux apprenants de comprendre l'intérêt de créer un Pitch à destination de parties prenantes, comprendre comment susciter l'intérêt des parties prenantes pour son projet, entreprise, marque en quelques secondes et d'aborder, également, la diversité des Pitches.

Celle-ci permet également au stagiaire de comprendre son environnement commercial afin de rédiger l'argumentaire cadre en lien avec les différents profils d'interlocuteurs.

MODULE 1 : QU'EST CE QUE LE PITCH ?

- Son origine, ses règles : court, mémorable, différenciant
- Les cinq étapes pour rédiger son Pitch
- Vérifier son impact project et client

MODULE 2 : ARGUMENTAIRE COMMERCIAL

- Élaborer et présenter un argumentaire percutant - Règles CABP
- La force de la valorisation ou l'art de vendre un produit/service à forte valeur ajoutée
- Être convaincant et se différencier de la concurrence
- Les axes de la différenciation : Novateur, Accélérateur, Simplificateur, Améliorateur
- La zone de différenciation compétitive
- Le Storytelling - l'art de vendre l'histoire

MODULE 3 : L'INFLUENCE DE LA COMMUNICATION PARA-VERBALE

- L'impact émotionnel sur le client

MODULE 4 : LES CLÉS DE LA PRISE DE DÉCISION D'ACHAT

- Le cercle vertueux du processus d'achat

MODULE 5 : COMPRENDRE SON CLIENT ET SES BESOINS

- Découvrir et maîtriser les priorités du client
- Besoin
- Envie
- Problème

P
R
O
G
R
A
M
M
E



La certification qualité a été délivrée au titre de la qualité suivante : Actions de formation



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION RÉUSSIR SON RENDEZ-VOUS COMMERCIAL



La certification qualité a été délivrée au
titre de la qualité suivante : Actions de
formation



OBJECTIFS FORMATION

- Apprendre à se positionner afin de susciter l'intérêt et l'écoute de son interlocuteur
- Identifier les leviers afin de créer un climat de confiance avec son interlocuteur
- Adapter son comportement et son discours à chaque situation



MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



DURÉE

- Délai d'accès : Trois semaines
- Durée de la formation : Deux jours

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Deux jours

Tarif : Sur devis

Contact : formation@axelperf.com ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

Cette formation permet aux apprenants :

- De détailler l'action du rendez-vous commercial,
- De comprendre le fonctionnement, la mécanique,
- De déterminer les étapes et les objectifs à atteindre,

- De mettre en place une méthodologie permettant de réussir son entretien commercial dans les meilleures conditions,
- D'identifier son offre en fonction des situations prospects,
- De comprendre le positionnement de son offre vis à vis des offres concurrentes.

MODULE 1 : L'ACCUEIL, LE PREMIER CONTACT

- Les 30 premières secondes
- Observation et informations sensorielles - VAKOG (PNL)
- L'approche commerciale en trois phases
- Phase 1 : L'accroche visuelle, la première impression. Susciter une émotion positive
- Phase 2 : La présentation, Créer une ambiance positive de complicité
- Phase 3 : Attitudes et comportements. Installer son image, Imposer sa crédibilité

MODULE 2 : RÉUSSIR SON ENTRETIEN SANS MAGIE

- La découverte du client,
- Les questions ouvertes,
- L'écoute active
- L'observation
- SONCASE
- La méthode "SPIN SELLING"
- Identifier le décideur

MODULE 3 : PRÉSENTATION ET DE DÉMONSTRATION

- Répondre au besoin du client et attiser sa curiosité
- Les ventes additionnelles

MODULE 4 : L'OFFRE COMMERCIALE

- La reformulation, technique psychologique complexe et efficace
- Élaborer et présenter son argumentaire,
- Les règles CABP,
- Les axes de différenciation produit/service
- Les techniques de valorisation
- Gagner la confiance de votre prospect/client

MODULE 5 : LES TECHNIQUES DE COMMUNICATION

- Communication interpersonnelle
- La méthode des 7C
- Les formes d'écoute active
- La force du silence
- Le langage positif VS les mots destructeurs
- Valoriser son langage, transmettre des émotions positives
- Assertivité

MODULE 6 : LA COMMUNICATION RÉACTIVE

- Les outils de la PNL à l'entretien professionnel,
- Le langage verbal, para-verbal, non-verbal,
- Synchronisation verbale, non-verbale,
- Informations sensorielles et système de représentation

MODULE 7 : INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE PAR MM.MAYER ET SALOVEY

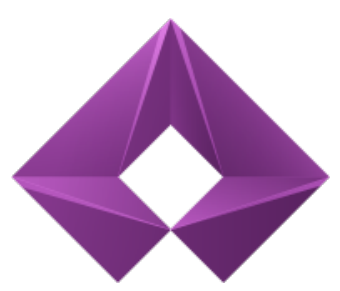
- Perception,
- Intégration,
- Compréhension,
- Gestion des émotions

MODULE 8 : LES CONCURRENTS

- Optimiser son offre en relation avec la concurrence
- Différence, plus-value, notre force, réponse aux besoins, solutions,
- Maîtrise de la concurrence,
- Gérer les objections et les manipulation

MODULE 9 : OUTILS INDISPENSABLE

- Les clés de l'influence client
- Les priorités du client et pourquoi



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION

LES DIFFÉRENTS PROFILS DE CLIENTS



OBJECTIFS FORMATION

- Identifier le profil psychologique de son interlocuteur
- Adapter son discours en fonction du profil psychologique de son interlocuteur
- Apprendre à se différencier de la concurrence
- Appréhender la GRC (gestion de la relation client)
- Comprendre l'environnement du CRM et de l'e-CRM
- Comprendre ses KPI (Indicateurs clé de performance)
- Fidéliser et développer son portefeuille client



MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



DURÉE

- Délai d'accès : Trois semaines
- Durée de la formation : Deux jours

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Deux jours

Tarif : Sur devis

Contact : formation@axelperf.com ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

Cette formation permet aux apprenants d'identifier les différents profils de clients pouvant être rencontrés à l'occasion de leur développement commercial et programme de fidélisation et de comprendre comment adapter leur comportement afin d'aboutir à leurs objectifs.

Formation pragmatique reposant sur différentes techniques comportementales.

MODULE 1 : COMPRENDRE LE CLIENT

- Qu'est ce qu'un client
- Écouter, observer, identifier le style de votre client
- L'écoute active. Les trois formes d'écoute active
- Les outils de la PNL au service d'une meilleure communication

MODULE 2 : ANALYSE DES QUATRE PROFILS TYPES

- Définitions, inconvénients, conseils
- Le Bavard
- L'Hyperactif
- Le Rigide
- Le Méthodique

MODULE 3 : LA MÉTHODE SONCASE

- Comment adapter sa stratégie en fonction des six profils psychologiques de clients

MODULE 4 : ADAPTER SON COMPORTEMENT AU STYLE DE CLIENT

- Adapter son comportement en fonction du style de votre client

MODULE 5 : GESTION DES PROFILS DIFFICILES

- Identifier les niveaux de difficulté et diagnostiquer les raisons
- Adopter une attitude d'autorité et de conseiller "Expert"
- Adapter son comportement en fonction du profil

MODULE 6 : ÉVOLUER EN TERRITOIRE HOSTILE EN TOUTE SÉRÉNITÉ

- Identifier le degré de dangerosité
- Relativiser la situation avec un esprit d'ouverture
- Se positionner en "apporteur de solution"



La certification qualité a été délivrée au titre de la qualité suivante : Actions de formation



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION NÉGOCIER AVEC SUCCÈS

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au
titre de la qualité suivante : Actions de
formation



OBJECTIFS FORMATION

- Comprendre comment exploiter efficacement ses ressources clients
- Comprendre les différentes phases d'une négociation
- Se préparer, clé d'identification des objections
- Identifier le bon timing afin de clôturer son affaire
- Appréhender son stress en vue d'une bonne négociation



MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



DURÉE

- Délai d'accès : Trois semaines
- Durée de la formation : Deux jours

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Trois jours

Tarif : Sur devis

Contact : formation@axelperf.com ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

Cette formation permet aux apprenants de comprendre les arcanes de la négociation, d'identifier les objections en amont et comment amener son/ses interlocuteur (s) à la clôture du deal dans les meilleures conditions.

Celle-ci permet d'appréhender son stress, en identifier les vecteurs et gérer celui-ci en situations inconnues.

MODULE 1 : SUIVI DES AFFAIRES

- Utiliser ses références clients
- S'appuyer sur les outils numériques
- Médias, publications, articles, RS, Publicités
- Utiliser un client en leader d'opinion comme ambassadeur
- Identifier le leader chez son acheteur

MODULE 2 : L'ART DE LA NÉGOCIATION - 1

- Préparer sa négociation, les cinq types de préparation
- Connaissance de soi (confiance, gestion du stress)
- Mentale (motivation, confiance produit/service, objectif)
- Technique (Marges, remise par palier, concessions, concurrence)
- Définir les rôles dans une négociation en équipe

MODULE 3 : L'ART DE LA NÉGOCIATION - 2

- Les différents styles de négociateurs
- La négociation côté client ou le jeu de l'acheteur-vendeur
- La négociation côté vendeur
- La négociation gagnant-gagnant VS gagnant-perdant
- Les techniques de négociation
- Être convaincant - les 10 règles
- Le storytelling - créer de l'émotion

MODULE 4 : NÉGOCIER SEREINEMENT

- Créer une atmosphère propice à une négociation constructive
- Identifier les différents acteurs influents et décisionnaires
- Les règles et tactiques pour une négociation efficace
- Savoir analyser une situation et prendre du recul
- L'écoute active et les outils de langage, PNL
- Maintenir un climat professionnel de confiance et d'expertise

MODULE 5 : DÉJOUER LES TECHNIQUES DES PROFESSIONNELS

- Comprendre et gérer les objections
- Gérer les objections - cinq techniques pour réussir
- Les grandes familles d'objections
- Traiter et transformer les objections en avantages
- Éviter les pièges et les tentatives de déstabilisation
- Comprendre les techniques des costs-killers
- Garder le contrôle et diriger la négociation

MODULE 6 : LA CLOTURE (Le closing)

- Repérer les signaux d'achat
- Aider le client à prendre sa décision
- Les différentes techniques afin de clôturer la vente (achat)
- Les questions permettant de précipiter l'acte d'achat
- Gérer les situations de blocage
- Conclure une négociation au moment opportun
- Formaliser l'accord
- Aborder les étapes de collaboration

MODULE 7 : LE STRESS

- Qu'est ce que le stress
- Gérer son stress et ses émotions
- Le stress positif

MODULE 8 : LA FORCE DU NÉGOCIATEUR

- Adopter les bonnes attitudes afin de s'imposer lors d'une négociation
- Optimiser son charisme et se forger un esprit de vainqueur
- La force du langage non-verbal
- Utiliser les techniques de persuasion et d'influence



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION ORGANISER SA TOURNÉE COMMERCIALE



OBJECTIFS FORMATION

- Savoir segmenter et hiérarchiser ses suspects, ses prospects et son portefeuille client
- Savoir et optimiser ses itinéraires (ROI)
- Appréhender ses modes et moyens de déplacements et améliorer son ROI
- Planifier ses trouvées (l'art d'optimiser son temps et ses trajets)



MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



DURÉE

- Délai d'accès : Trois semaines
- Durée de la formation : Deux jours

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Deux jours

Tarif : Sur devis

Contact : formation@axelperf.com ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

Cette formation apporte aux apprenants la compréhension de l'importance pour un commercial ou chef d'entreprise d'organiser sa tournée commerciale afin de rendre celle-ci efficace, efficiente et prioriser ses actions en fonction de la hiérarchisation des enjeux.

MODULE 1 : CONSTITUER SON PORTEFEUILLE CLIENT

- Qu'est-ce qu'un fichier client - Gestion et actualisation
- Cycle de vente et parcours client
- L'attitude en Marketing
- Les étapes de la vente
- Le cycle d'achat

MODULE 2 : SEGMENTATION ET HIERARCHISATION CLIENT

- Les sources d'information
- La valeur stratégique des clients
- L'intérêt de la matrice en quatre dimensions

MODULE 3 : PLANIFIER ET OPTIMISER SES ITINÉRAIRES

- Les différentes méthodes de déplacements
- Planifier ses tournées

MODULE 4 : ORGANISATION DE LA TOURNÉE COMMERCIALE

- Comment optimiser sa tournée commerciale
- Les avantages d'une bonne organisation

MODULE 5 : OPTIMISER SES RENDEZ-VOUS

- La préparation 90% du succès
- La méthode empirique

MODULE 6 : MESURER LA PERFORMANCE

- Le temps commercial productif (TCP)
- Mesurer son rendement

P
R
O
G
R
A
M
M
E



La certification qualité a été délivrée au titre de la qualité suivante : Actions de formation



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION FIDÉLISATION CLIENTS



OBJECTIFS FORMATION

- Identifier son parcours client
- Identifier la cartographie du parcours client
- Identifier ses ambassadeurs
- Augmenter ses ventes additionnelles
- Identifier ses fuites clients



MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



DURÉE

- Délai d'accès : Trois semaines
- Durée de la formation : Deux jours

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Deux jours

Tarif : Sur devis

Contact : formation@axelperf.com ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

Cette formation permet de comprendre les enjeux liés à la fidélisation, les éléments de rétention, les possibilités d'évolution, identifier son processus de commercialisation, les avantages et la stratégie opérationnelle pouvant être mise en place en lien avec les objectifs d'amélioration.

MODULE 1 : COMPRENDRE LE CLIENT

- Qu'est ce qu'un client
- Identifier les différents types de clients
- Cartographie du cycle d'achat
- La définition et l'exploitation du fichier client
- Valeur Stratégique du client (3 et 4 segments)

MODULE 2 : CYCLE DE VIE CLIENT

- Qu'est que le cycle de vie client
- Quels sont ses avantages - Qu'apporte-t'il à l'entreprise ?
- Qu'est ce que le cycle d'achat, le parcours acheteur
- Parcours client VS parcours acheteur
- Parcours client en Inbound marketing
- Cycle d'achat et transformation digitale

MODULE 3 : LA FIDÉLISATION CLIENT

- Distinguer fidélisation et satisfaction
- Les deux types de fidélité
- Pourquoi et comment fidéliser
- Mettre en place un programme de fidélisation
- Les actions de fidélisation, stratégies et avantages
- Les 10 leviers de la fidélisation
- La cartographie du parcours client

MODULE 4 : L'ATTRITION

- Le tableau de Bord (TAB)
- Améliorer sa lecture et compréhension des informations (KPIS)
- La valeur-vie client
- La veille clients



La certification qualité a été délivrée au
titre de la qualité suivante : Actions de
formation



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION

RENFORCER SON MENTAL DE VAINQUEUR



OBJECTIFS FORMATION

- Savoir s'autodiagnostiquer
- Apprendre à se connaître
- Se préparer à la conquête
- Se fixer des objectifs de réussite



MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



DURÉE

- Délai d'accès : Trois semaines
- Durée de la formation : Deux jours

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Deux jours

Tarif : Sur devis

Contact : formation@axelperf.com ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

Cette formation permet à l'apprenant de se connaître et d'évoluer vers une nouvelle perspective de soi afin de favoriser sa réussite dans un contexte de tension, également faire pivoter son mental vers un axe positif et de conquête.

MODULE 1 : LE MANAGEMENT DE SOI

- Prendre conscience de ses points forts, points d'amélioration, ses qualités
- Gérer l'impact de son comportement et de ses émotions
- Être acteur de sa vie, se donner le droit et le temps de réussir
- L'intelligence émotionnelle

MODULE 2 : POURQUOI SE PRÉPARER MENTALEMENT

- Préparation, sérénité, assurance, confiance en soi sont les accès au succès
- Anticiper la victoire, visionner la séquence de négociation avec succès
- Se fixer des objectifs
- Maîtriser ses peurs et ses doutes

MODULE 3 : COMMENT SE PRÉPARER MENTALEMENT

- Constituer un réservoir d'émotions positives
- Techniques hypnotiques de la PNL
- Favoriser la réussite par transfert d'émotions fortes

MODULE 4 : ASCENSEUR ÉMOTIONNEL ET SPIRALE DE RÉUSSITE

- Méta-programme : comment passer du mode réactif au mode proactif
- L'art de savoir bien s'entourer
- Osez vous affranchir des idées reçues et des dogmes qui vous brident

MODULE 5 : L'ENGAGEMENT ET L'ATTITUDE POSITIVE

- L'impact de la pensée positive sur le comportement
- Le vocabulaire positif, les mots destructeurs et à proscrire

P
R
O
G
R
A
M
M
E



La certification qualité a été délivrée au titre de la qualité suivante : Actions de formation



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION LE MANAGER : COMPÉTENCES ET QUALITÉS



OBJECTIFS FORMATION

- Devenir Manager
- Réaliser son potentiel
- S'autodiagnostiquer
- Définir son management
- Savoir organiser son temps



MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



DURÉE

- Délai d'accès : Trois semaines
- Durée de la formation : Deux jours

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Deux jours

Tarif : Sur devis

Contact : formation@axelperf.com ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

Devenir manager demande une grande capacité d'évolution de soi permettant de faire progresser l'équipe tant au niveau individuel que collectif vers des objectifs de résultats.

Ainsi cette formation permet aux apprenants à mieux se connaître et à évoluer vers une nouvelle perspective de soi afin de favoriser leurs réussites et celle du groupe.

Comprendre les différents types de management en fonction des situations.

MODULE 1 : DU TECHNIQUE À L'HUMAIN

- Intégration, devenir un manager
- Passer du statut de collaborateur à manager
- Le savoir-faire managérial

MODULE 2 : LE MANAGEMENT DE SOI

- La connaissance de soi, une priorité, les questions à se poser
- Être acteur de sa vie, reprendre le contrôle du temps et un rythme de vie équilibré
- La congruence
- Estime de soi, confiance en soi, affirmation de soi, optimiser votre autorité
- L'intelligence émotionnelle par MM.Mayer et Salovey
- Les émotions de base selon M.Damasio
- Les formes d'empathie par l'intelligence émotionnelle selon M.Goleman

MODULE 3 : MANAGEMENT VS LEADERSHIP

- Le manager
- Le leader
- Charisme VS Personnalité

MODULE 4 : FONCTION ET RESPONSABILITÉ DU MANAGER

- La mission du manager - diriger, orchestrer, contrôler, prévoir
- Le savoir-faire et les compétences de manager
- Les qualités indispensables afin d'être un bon manager

MODULE 5 : S'AFFIRMER EN QUALITÉ DE MANAGER

- Rôle et posture du manager
- Management situationnel : Les différents styles de management
- Le choix d'un style de direction
- Les systèmes d'organisation
- Les catégories d'autorité
- Les outils et leviers du manager : Opérationnels, Organisationnels, Humains, Cadre de travail

MODULE 6 : RÉUSSIR SON INSERTION À LA TÊTE DE SES ÉQUIPES

- Identifier les critères de performance de l'équipe (débutante ou expérimentée)
- Analyser les besoins par type comportemental avec la méthode du DISC
- Comment manager d'anciens collègues ?

MODULE 7 : CHOISIR ET METTRE EN PLACE SON ORGANISATION COMMERCIALE SELON SA SITUATION

- Création d'entreprise - choix d'organisation et recrutement de profils adaptés
- Reprise d'activité - Audit de l'équipe, diagnostic individuel de compétences

MODULE 8 : ORGANISATION ET GESTION DU TEMPS

- Identifier ses priorités. La carte des missions essentielles
- Pratiquer des délégations responsabilisantes
- Gérer les demandes urgentes et savoir dire "NON"
- La matrice d'Eisenhower
- La gestion des priorités selon M.Welch
- Gérer efficacement ses courriels



La certification qualité a été délivrée au titre de la qualité suivante : Actions de formation



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION PILOTAGE ET REPORTING DES VENTES



OBJECTIFS FORMATION

- Identifier et comprendre ses outils de pilotage
- Comprendre sa gestion client
- Comprendre son cycle de vente
- Optimiser son cycle de vente en fonction de ses statistiques
- Comprendre et optimiser le cycle de vie client



MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



DURÉE

- Délai d'accès : Trois semaines
- Durée de la formation : Deux jours

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Deux jours

Tarif : Sur devis

Contact : formation@axelperf.com ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

Cette formation très opérationnelle permet aux apprenants d'identifier les indicateurs clés de performance en lien avec leurs activités, à faire la différence entre prévisionnel et objectifs, à travailler sur leur analyse des statistiques et en exploiter le meilleur.

MODULE 1 : PILOTAGE DES VENTES

- Choisir et utiliser ses indicateurs de performance, les outils informatiques
- Méthodologie d'analyse des ventes par gamme de produits, mois, trimestres, années
- Comment mesurer la performance commerciale, mettre en place son tableau de bord (TAB)

MODULE 2 : GESTION DES VENTES VS PRÉVISIONNELS VS OBJECTIFS

- Prévisionnel des ventes, définition, élaboration et mise en place
- Faire évoluer son prévisionnel des ventes, entre flexibilité et rigueur
- Prévisionnel de stock VS prévisionnel de ventes, maîtriser ses livraisons
- L'importance du prévisionnel dans le cadre des achats, de la production, des ventes

MODULE 3 : STATISTIQUE ET ANALYSE QUANTITATIVE

- Lire et exploiter les statistiques des ventes et gagner en efficacité
- Utiliser EXCEL, quels types de tableaux et de graphiques

MODULE 4 : FACTURATION ET PAIEMENT

- Gestion des délais de règlements
- Relancer ses client sans prise de risques



La certification qualité a été délivrée au titre de la qualité suivante : Actions de formation



FORMATION TECHNIQUES D'INFLUENCE ET DE PERSUASION

L'accélération économique
par l'opérationnel



OBJECTIFS FORMATION

- Comprendre et maîtriser les techniques de persuasion
- Savoir analyser les réactions émotionnelles de son interlocuteur



MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



DURÉE

- Délai d'accès : Trois semaines
- Durée de la formation : Deux jours

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Deux jours

Tarif : Sur devis

Contact : formation@axelperf.com ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

Avant d'influencer ou de persuader un interlocuteur, il est apprécié de se connaître soi même afin d'appréhender ses réactions.

Dans cette formation les apprenants vont tout d'abord se plonger en eux même et comprendre leurs réactions afin de basculer vers la deuxième étape de cette formation permettant de travailler les différentes techniques d'observation et de persuasion.

MODULE 1 : L'ÉTAT PSYCHOLOGIQUE DE L'ACHETEUR

- Analyse et compréhension de ses forces et faiblesses
- Écoute de ses besoins, désirs et craintes
- Gestion et interprétation de sa motivation et de son attitude
- Appréciation de ses réactions émotionnelles

MODULE 2 : LE PREMIER CONTACT

- Les 30 premières secondes, vitales ?
- Les informations sensorielles - VAKOG
- PNL, c'est à dire ?
- Les données observable Macro et Micro
- Les mouvements oculaires, feedback, prédicats
- Communication réactive - impact du non-verbal, para-verbal, verbal
- La Synchronisation comportementale

MODULE 3 : TECHNIQUE DE NÉGOCIATION

- Techniques de démonstration
- Technique de persuasion
- Technique de rapport de force
- Technique de manipulation



La certification qualité a été délivrée au
titre de la qualité suivante : Actions de
formation



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION

OPTIMISER LES PERFORMANCES DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE



OBJECTIFS FORMATION

- Apprendre à motiver son équipe
- Appréhender les outils de motivation et d'adhésion
- Créer et mettre en place un plan d'actions individuel
- Créer et mettre en place un plan d'actions collectif
- Identifier les leviers de motivation



MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



DURÉE

- Délai d'accès : Trois semaines
- Durée de la formation : Deux jours

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Trois jours

Tarif : Sur devis

Contact : formation@axelperf.com ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

Cette formation permet aux apprenants de comprendre les mécanismes de motivations individuelle et d'équipe et de les mettre en pratique.

À cette occasion les apprenants vont élaborer un plan d'actions opérationnel permettant de stimuler une équipe pour atteindre une performance individuelle et globale.

MODULE 1 : LA MOTIVATION SE DONNER À 150%

- Management et psychologie, deux concepts liés
- Psychologie au service du management selon M.Amar
- La psychologie positive selon M.Seligman
- Psychologie et préoccupations de ses collaborateurs

MODULE 2 : LE COLLABORATEUR

- Pyramide des Besoins de Maslow
- Ses sources de motivation
- Ses peurs, ses facteurs de démotivation
- Les conditions pour favoriser les efforts et l'envie de se surpasser

MODULE 3 : LE MANAGER

- Style de management participatif, équitable adapté au profil de chaque individu
- Le management par l'exemplarité et l'excellence
- Les paramètres afin de gagner la confiance, l'estime et le respect de vos collaborateurs

MODULE 4 : STRATÉGIE DE MANAGEMENT

- L'organisation
- Cadre réglementaire
- Fiche de poste claire, objectifs précis et réalistes

MODULE 5 : PLAN D'ACTIONS TECHNIQUE DE MOTIVATION D'ÉQUIPE

- La pluralité d'équipe
- Favoriser l'intelligence collective
- Initier des projets commun - d'équipe
- Projeter son équipe dans le futur
- Pratiquer des délégations responsabilisantes

MODULE 6 : PLAN D'ACTIONS INDIVIDUEL

- Écouter, communiquer, observer
- Aider et conseiller
- Privilégier un management positif
- Rémunération juste et stimulante
- Informer ses collaborateurs
- Challenger, stimuler et encourager
- Évaluer les performances, s'appuyer sur les meilleurs
- Féliciter et récompenser les efforts
- Valeurs et excellence, les clés de la réussite
- Fun ! Après l'effort le réconfort

MODULE 7 : LA DÉMOTIVATION

- Les signaux d'alerte
- Raisons et conséquences pour l'entreprise
- Lutter contre la démotivation

P
R
O
G
R
A
M
M
E



La certification qualité a été délivrée au
titre de la qualité suivante : Actions de
formation



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION DIRECTION COMMERCIALE, DE LA STRATÉGIE À L'ACTION



OBJECTIFS FORMATION

- Comprendre ses responsabilités
- Manager son ou ses équipes commerciales
- Piloter l'activité commerciale
- Identifier les types d'objectifs
- Fixer les objectifs individuel, collectif
- Atteindre les objectifs fixés
- Déterminer la politique commerciale



MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



DURÉE

- Délai d'accès : Trois semaines
- Durée de la formation : Quatre à huit jours à ventiler

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Six jours

Tarif : Sur devis

Contact : formation@axelperf.com ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

Cette formation longue de 17 modules permet aux apprenants de comprendre l'environnement managérial dans lequel ils évoluent et de travailler sur la typologie de structuration, d'organisation, de management, d'objectifs et de performances vers lesquelles ils veulent tendre et ambitionner.

MODULE 1 : DÉFINIR SON POTENTIEL DE LEADER

- Connaissance de soi et savoir-être
- Autodiagnostic
- La congruence
- Identifier et choisir ses sept sphères de vie
- Méta-programme, ascenseur émotionnel et condition de vie
- Les valeurs de vie
- Développer l'estime de soi, confiance, affirmation

MODULE 2 : COMPRENDRE LES ENJEUX DE LA MISSION

- Positionnement de l'entreprise dans son environnement et marché
- Situation de poste : création de l'entreprise ou reprise d'activité
- Les enjeux personnels, de l'entreprise, de l'équipe
- Situation économique et environnementale

MODULE 3 : ANALYSER LE MARCHÉ ET SON ENVIRONNEMENT

- Les facteurs d'analyse macro et micro économie PESTEL
- La segmentation, Macro et Micro
- L'attractivité, et la compétitivité des segments
- L'analyse interne et externe de l'entreprise SWOT
- La méthode de questionnement empirique
- Analyse de PORTER

MODULE 4 : DÉFINIR SA STRATÉGIE COIMMERCIALE

- Analyse et choix de son positionnement
- Le ciblage, les différentes options
- Stratégies : différenciation, domination, concentration
- Stratégies de croissance : pénétration de marché, croissance par les marchés, croissance par les produits, relation client et fidélisation
- Domaines d'activités stratégiques (DAS)

MODULE 5 : CRÉATION D'ENTREPRISE OU REPRISE : CHOIX D'ORGANISATION

- Création ou reprise : choix d'organisation, de recrutement, d'audit, diagnostic de compétences
- Canaux de distribution
- Organiser sa force de vente
- Identifier les besoins humains, responsabilités, budgets
- Recrutement : besoins, profils, spécialités, fiches de poste, rémunération

MODULE 6 : ORGANISER SA FORCE DE VENTE

- Élaborer son budget prévisionnel (Entrée - Sortie)
- Définir les tâches, postes, missions
- Fixer, communiquer des objectifs quantitatifs et qualitatifs SMART stimulants
- Installer un système de communication et de reporting commercial

MODULE 7 : PILOTER LA PERFORMANCE DE SON ACTIVITÉ COMMERCIALE

- Élaborer, suivre et adapter son PAC en fonction du marché
- Tableau de bord
- Mesurer la performance commerciale
- Indicateurs de performance : Marketing, commercial, financier
- Méthodologie d'analyse de résultats
- Leviers de rentabilité de l'entreprise
- CRM

MODULE 8 : POLITIQUE COMMERCIALE

- Déterminer ses cibles clients
- Déterminer les conditions commerciales en lien avec ses objectifs
- Pricing et marges
- "Click and Collect"



La certification qualité a été délivrée au titre de la qualité suivante : Actions de formation



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION

DIRECTION COMMERCIALE, DE LA STRATÉGIE À L'ACTION



OBJECTIFS FORMATION

- Comprendre ses responsabilités
- Manager son ou ses équipes commerciales
- Piloter l'activité commerciale
- Identifier les types d'objectifs
- Fixer les objectifs individuel, collectif
- Atteindre les objectifs fixés
- Déterminer la politique commerciale



MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



DURÉE

- Délai d'accès : Trois semaines
- Durée de la formation : Quatre à huit jours à ventiler

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Cinq jours

Tarif : Sur devis

Contact : formation@axelperf.com ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

MODULE 9 : CROSS CANAL & MARKETING & COMMERCIAL

- Owned média campagne de communication
- Paid média
- Earned média
- Multicanal et omnicanal de la cible client
- Stratégie Inbound marketing (FAQ, Chatbot, Tutoriels...)
- Actions physiques : prospection, congrès, salons, conférences, workshops, ...
- ROI des actions commerciales et marketing

MODULE 10 : ANIMER SON ÉQUIPE COMMERCIALE

- Organiser le travail, tâches, déléguer et gagner en efficacité
- Accompagner, coacher, encourager ses collaborateurs
- Motiver, responsabiliser et optimiser les performances
- Développer l'esprit d'équipe, les valeurs, l'intelligence collective
- Communiquer son enthousiasme, sa confiance, sa vision
- Temps Commercial Productif

MODULE 11 : S'AFFIRMER COMME MANAGER

- Rôle et posture du Manager
- Les différents styles de Managers
- Le choix d'un style de direction
- Les catégories d'autorité
- Les outils et leviers du manager
- La management stratégique
- Gestion du stress

MODULE 12 : COMMUNICATION MANAGÉRIALE

- La communication du manager
- Les compétences du manager communiquant
- Les styles de communication
- Les règles de communication interpersonnelle réussie

MODULE 13 : TECHNIQUES DE COMMUNICATION

- Questions ouvertes
- Écoute active
- L'observation
- Le langage positif
- L'assertivité
- Synchronisation

MODULE 14 : PNL & ANALYSE TRANSACTIONNELLE

- Les fondamentaux
- Informations sensorielles - VAKOG externe & interne
- Les types de langages observables
- Analyse transactionnelle
- Identifier et diagnostiquer les états du MOI (Parent - Adulte - Enfant)

MODULE 15 : GESTION DES CONFLITS

- Comportements et freins face au changement
- Les causes de conflits en entreprise
- Typologie des comportements difficiles
- Les types de comportement
- Évaluer la dangerosité d'une situation
- Les stratégies d'intervention
- Méthode DESC

MODULE 16 : DISCIPLINE

- Problème de résultats et faute professionnelle
- Les critères pouvant expliquer les résultats
- Les sanctions

MODULE 17 : DROIT DU TRAVAIL

- Type de contrat du travail
- Rupture
- Indemnisation



La certification qualité a été délivrée au
titre de la qualité suivante : Actions de
formation



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

INSCRIPTION



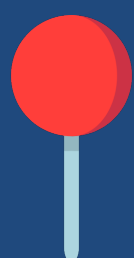
Qualiopi
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au
titre de la qualité suivante :
- Actions de formation



Date à déterminer



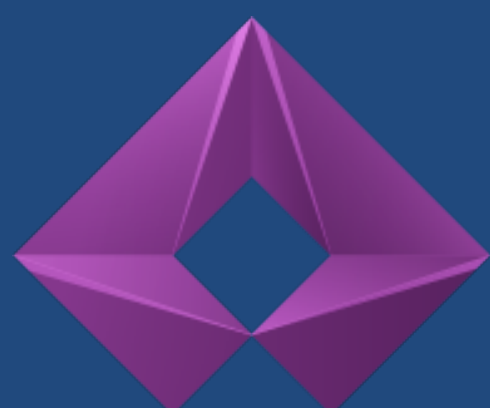
Occitanie Intra-entreprise / Extra-entreprise



Délai d'accès moyen de trois semaines



Tout public, accessible aux personnes en situation de handicap



aXel Perf

L'accélération
économique par
l'opérationnel

CONTACT INSCRIPTION

Email : formation@axelperf.com

Téléphone : 04.68.05.49.65