



PROGRAMME WORKOUT

RENFORCER SES METHODES DE VENTE

*Comprendre que la vente est une affaire de
méthode et pas d'improvisation*

OBJECTIF : TRANSFORMEZ VOS COMMERCIAUX EN CHAMPIONS



MÉTHODE

Comprendre que la vente est une affaire de méthode et pas d'improvisation



POTENTIEL

Déclencher les bons déclics chez les commerciaux à potentiel de votre équipe



PROSPECTION

Assimiler les bonnes pratiques simples et efficaces de prospection, de découverte et de gestion d'affaires



PROGRESSION

Challenger les commerciaux, créer des déclics par des mises en situations afin qu'ils réalisent que leur méthode de vente est largement perfectible

LE PUBLIC CIBLÉ : TOUS LES COMMERCIAUX BTOB

Ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux, responsables commerciaux, grands comptes, KAM / GAM, chefs de secteur, chefs de zone, commerciaux export, commerciaux sédentaires ... et bien sûr LEURS MANAGERS !

Tous les cycles de vente*

Court, long, technique, conseil, mode projets, strategic selling, account management...

Tous niveaux d'expérience

Juniors ou confirmés, autodidactes ou Bac + 5, profils techniques ou 100% commercial

Tous secteurs d'activité

Industrie, Services, Informatique, logiciels, électronique, digital, banque/assurance, communication, ...

* Les cycles de vente non couverts par Workout : Vente GMS / GSS - Vente en boutique - Vente aux particuliers Vente indirecte

DÉROULÉ DU PROGRAMME



1. AUDIT & DEBRIEFING

Un assessment à partir de notre test de réflexes commerciaux sur l'écoute active et la découverte, la prospection, la méthode & l'organisation, et le sens du closing.



2. PERSONNALISATION DE LA FORMATION

Rien de plus désagréable qu'une formation théorique générique. Nous adaptons notre programme à votre équipe, aux spécificités de votre métier (interlocuteurs / cycles de vente) et à vos enjeux du moment.



3. TROIS SESSIONS DE FOAD (durée 10h30 sur 3 sessions)

Trois sessions de 3h30 pour créer les déclics et travailler les fondamentaux de la vente sur les sujets clés de Prospection / Qualification / Closing / Rythme et Efficacité commerciale



4. PRISE D'ENGAGEMENTS DES VENDEURS

Nous vous faisons parvenir la synthèse des résolutions prises pour vous aider dans le suivi et la montée en puissance de vos collaborateurs.



5. VALIDATION DES ACQUIS

Nouvel assessment à partir de notre test de réflexes commerciaux pour mesurer la progression et valider les acquis.



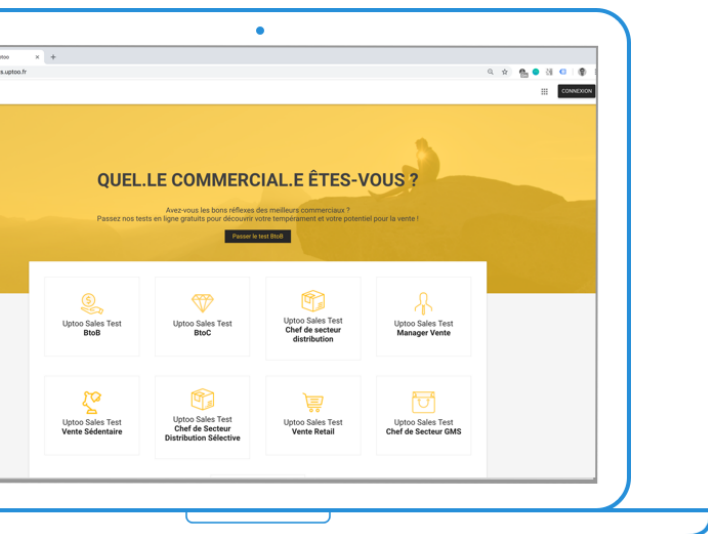
6. E-LEARNING POUR S'ENTRAINER (2h sur 13 sessions)

2 semaines 1/2 d'entraînement sur 13 sessions d'entraînement pour travailler les 2 sujets clés de préparation / découverte, que 80% des commerciaux négligent et qui ont un impact immédiat sur leur taux de closing.



1. AUDIT DE L'ÉQUIPE

Afin de révéler les angles morts et les points d'amélioration de votre équipe, chaque commercial passera un test de vente en ligne avant la formation.



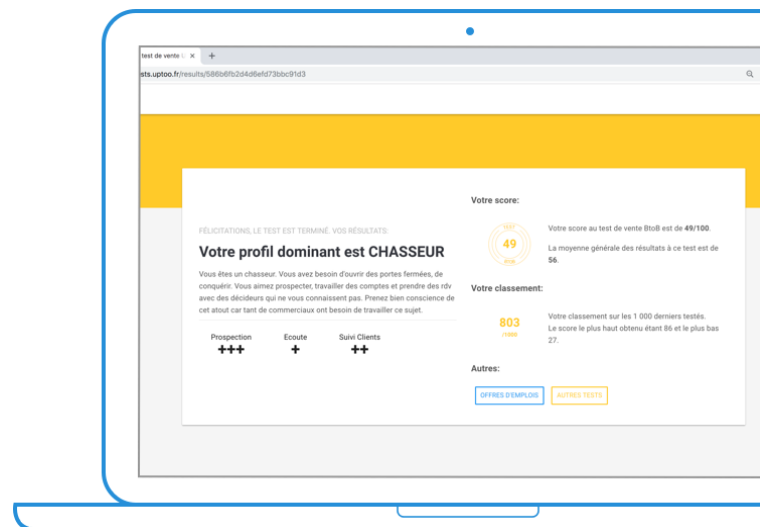
Nous avons développé cette clé d'évaluation unique basée sur les réflexes commerciaux et la maîtrise des fondamentaux de la vente. C'est l'outil de mise en situation efficace pour détecter les potentiels et lire ce qui ne se voit pas sur un CV : le tempérament commercial.

Prospection
Écoute
Closing
Suivi client

Aplomb
Méthode
Organisation
Perspective

Vous pourrez ainsi identifier les profils dominants de chacun de vos commerciaux et leurs axes de progression sur les fondamentaux de la vente :

- Leader
- Chasseur
- Docteur
- Promoteur
- Stratège
- ...



2. PERSONNALISATION DE LA FORMATION

Un échange d'une heure est organisée avec le coach pour adapter le contenu de la formation aux réalités métier de votre équipe. L'objectif étant de présenter des outils, astuces et méthodes adaptés que vos équipes pourront immédiatement appliquer une fois de retour "sur le terrain".

3. PROGRAMME DE LA FORMATION (durée 10h30)

En trois sessions nous adressons 80% des sujets à travailler chez la plupart des commerciaux B2B.

Session 1 **Prospecter : aller chercher les affaires de ses concurrents**

Prospecter « smart » : travailler son pitch pour plus d'impact, accrocher sans agacer, les astuces pour passer les barrages

Commercial 2.0 : comment le digital peut aider un commercial BtoB dans sa prospection.

Travailler sa posture et son attitude au téléphone

MISES EN SITUATION

Pitchez moi votre société en 30 secondes
Co-construction d'un pitch qui fait prendre des RDVs
Quel est votre niveau face aux objections courantes
Co-construction de la méthode Columbo

Session 2 **« 2 Oreilles, 1 Bouche » : l'art de questionner pour qualifier une affaire**

L'**improvisation** ne fait pas les bons commerciaux. La force de la méthode pour mieux se préparer et dérouler ses entretiens.

Comprendre le besoin ne suffit pas : savoir remonter aux enjeux, comprendre les contextes et les processus de décision.

Créer le besoin quand qu'il n'est pas formulé, vendre de la valeur.

Présentation d'une méthode infaillible pour bien qualifier une affaire.

Conclure un rdv de découverte et planifier les prochaines étapes.

CO-CONSTRUCTION

Construire ensemble votre trame de questionnement BEBEDC personnalisée pour ne rien rater des *Besoins - Enjeux - Budget - Échéances - Décideurs - Compétiteurs*

Session 3 **PASSER D'ENQUÊTEUR A VENDEUR**

La reformulation des besoins / enjeux / **l'étape numéro 1** d'un bon closer

Engager mes interlocuteurs vers le closing (*Techniques des ponts brûlés*)

Vendre de la valeur pour se **faire acheter** sa solution et **non la vendre**

Transformer les objections en avantages concurrentiels

MISES EN SITUATION

Travailler l'agilité de vos vendeurs pour les aider synthétiser un besoin / mettre en lumière les enjeux clés à adresser pour donner de la puissance à leur argumentation commerciale.

Session 3 **NÉGOCIER ET CLOSER SES DEALS**

4 règles clés à adopter en négociation

Les conditions d'un closing réussi

Les **10 meilleures astuces** du moment pour accélérer son closing

Vaincre sa crainte du closing et adopter la bonne posture

4. PRISE D'ENGAGEMENTS



A la fin de la formation, chaque collaborateur doit s'engager sur la mise en place de **3 initiatives** (*méthodes / astuces abordées lors de la journée*) qu'il souhaite mettre en place dès le lendemain pour aller chercher plus d'efficacité commerciale.

Nous vous faisons parvenir la **synthèse des résolutions** prises pour vous aider dans le suivi et la montée en puissance de vos collaborateurs.

5. VALIDATION DES ACQUIS

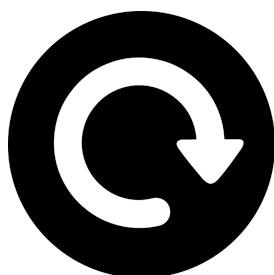


Pour valider les acquis, chaque vendeur passe à nouveau le test de réflexes commerciaux.

Nous validons ainsi leur progression sur les items clés de :

Écoute **Maturité** **Méthode**
Aplomb **Closing** **Suivi client**

6. E-LEARNING POUR RÉPÉTER ET S'ENTRAÎNER (2 h sur 2 semaines ½)



13 séances d'entraînement pour aider vos commerciaux à préparer leurs RDVs, comprendre un besoin et le reformuler pour vendre de la valeur

Points forts de ce programme :

- +5% de closing additionnel en 1 mois
- Un check list personnalisée de **préparation de RDV**
- Co-construction de la matrice **BEBEDC**
- **S'adapter** rapidement à son interlocuteur

Hyper intuitive et ludique, notre plateforme vous permet de suivre en temps réel l'avancement de chaque collaborateur et son niveau de réussite.

POURQUOI CHOISIR LE PROGRAMME **WORKOUT** ?

Parce que vos commerciaux **n'ont jamais vraiment appris le métier de la vente** et qu'ils sont pas ou mal formés.

Parce que vous savez que chez vos meilleurs commerciaux, ce sont des basiques **qui font 80% de la réussite**, et qui méritent d'être assimilés une fois pour toutes par vos autres vendeurs.

Parce qu'il est difficile de faire progresser ses commerciaux et qu'Uptoo vous propose de le faire à votre place, avec un programme factuel et immédiatement applicable par vos équipes.

Parce que **vous n'avez plus le temps ni l'argent** pour vous lancer dans des programmes de formation trop sophistiqués qui se diluent aussi vite qu'ils sont dispensés.

INFORMATIONS SUR NOS TARIFS

Contactez votre commercial ou
notre équipe sur
UPTOO.FR



Nos formations sont datadockées et sont donc éligibles au **financement FNE**
Maximum 10 participants par groupe