



PROGRAMME COMMUNIQUER AVEC IMPACT

Travailler sa communication, adapter son discours, et développer la relation pour faire grandir son portefeuille et fidéliser ses clients

Pourquoi choisir le programme communiquer avec impact ?



+ 56%
qualité de RDV



+ 5000
vendeurs entraînés



+ 100%
de confiance en soi

1. Parce qu'en BtoB, un décideur achète à 50% le commercial qu'il rencontre et à 50% le produit ou service qu'il commercialise.
2. Parce que vos commerciaux sont en représentation toute la journée et qu'ils n'ont **jamais été formés à l'exercice** ! Vous investissez des milliers d'euros en R&D mais combien investissez-vous pour sécuriser les 50% restants ?
3. Parce que la connaissance de son produit et des méthodes de vente sont la base indispensable pour un commercial, mais que **ce sont les softskills qui permettent de sur-performer et de développer des relations clients pérennes**.
4. Parce que **la forme compte autant que le fond**, le message doit être orienté résultat ce qui n'est pas inné mais bien le résultat d'un travail de répétition.
5. Parce qu'il est **difficile de booster ses profils commerciaux** et qu'Uptoo vous propose de le faire pour vous, avec un **programme outillé et immédiatement applicable** par vos équipes.



des participants jugent que les méthodes, outils et astuces délivrées sont rapidement applicables dans leur quotidien business.



des participants sont convaincus de l'utilité de cette formation pour gagner en efficacité commerciale.



des managers souhaitent utiliser les méthodes partagées dans leurs équipes pour aller chercher des points de croissance additionnels.

Nos clients en parlent



Jean-Hugues Zenoni, CEO @ Openwork



Il y a un avant et après formation Uptoo.

L'équipe a eu de vrais déclics, elle a pu prendre de la hauteur et prendre conscience des marges de progression existantes.



Gaelle Bou, Directrice Commerciale @ Systran



Ça nous a mis un électrochoc, la formation a été géniale, ça a reboosté toute l'équipe !

Dès le lendemain, tout le monde a commencé à mettre les choses en place.



Patrick Maletas, Directeur Général @ Tramar



L'approche d'Uptoo est moderne et différente ! Pour autant, elle est totalement transposable à nos fonctionnements, points forts et enjeux du moment.

Déroulé du programme

Un format hyperprotéiné en **2 mois**, adapté aux besoins et quotidiens des commerciaux



Le Programme

2 mois pour donner de l'impact à vos commerciaux !

SESSION 1

Comprendre nos comportements

pour améliorer la relation client



L'entraînement

- Mieux se connaître pour **réagir de manière positive face au client**
- **Contourner les comportements inefficaces** en situation de tension
- Identifier les leviers de la satisfaction client et **insister sur ce qui compte vraiment pour fidéliser**
- **Être sur un pied d'égalité avec le client** pour une relation ré-équilibrée et pérenne

Ateliers de co-construction

- **Les attentes / préférences du client** : méthode ICO - Inclusion, Contrôle, Ouverture
- **Exercices de lâcher prise et de prévisualisation positive** : se fixer une intention, tenir un cap

SESSION 2

Adapter son discours commercial et mieux vendre



L'entraînement

- Tirer parti de son **style de communication propre** (Test DIRE : Direct, Idées, Empathique, Réfléchi)
- Savoir **identifier les profils comportementaux et communicationnels** de son client
- Se "**synchroniser**" : adapter son discours, son attitude à son interlocuteur

Ateliers de co-construction

- **Analyse profils comportementaux et communicationnels** : méthode DIRE
- **Exercices d'adaptation au style de communication du client** : SONCAS, WHY
- **Simulation rhétorique** face à différents profils et réactions clients (dire non / critique)

SESSION 3

Se faire acheter et non pas vendre



L'entraînement

- Acquérir des **techniques efficaces pour se libérer du stress** quand il y a de l'enjeu
- **Être à l'aise à l'oral face à un public**: assurance, légitimité, préparation
- **Déclamer son pitch avec brio** : voix, débit, intonation, volume, articulation
- **Convaincre sans les mots** : occuper l'espace, gestuelle, regard ...

Ateliers de co-construction

- **Techniques de relaxation et de concentration** réutilisables en contexte professionnel exigeant
- **Exercices inspirés de la scène** : discours verbal, le para-verbal, non verbal, pitcher en public

SESSION 4



Atelier de répétition

Une session intensive à 2 mois pour faire un relevé des compteurs, traiter les difficultés rencontrées, s'entraîner sur des cas réels et répéter (mises en situation).

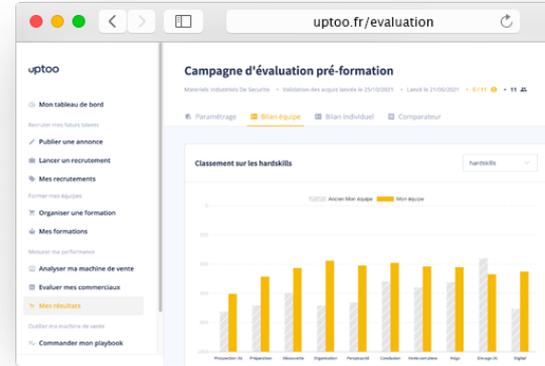
Un dispositif de suivi unique et adapté

Test de vente : 1^{ère} évaluation 360° de vos commerciaux avec une vue des résultats détaillés

Plus de 80 questions et mises en situation pour évaluer vos collaborateurs sur 2 niveaux : **hard skills** et **soft skills**.



Vous obtenez un bilan exhaustif des résultats de vos commerciaux sur l'ensemble des compétences, leur classement par rapport au marché et leurs forces et faiblesses.

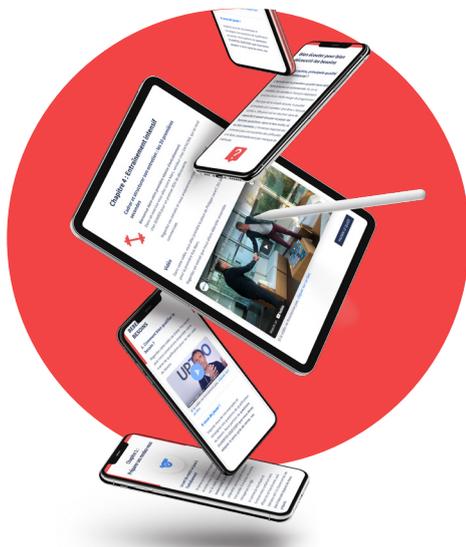
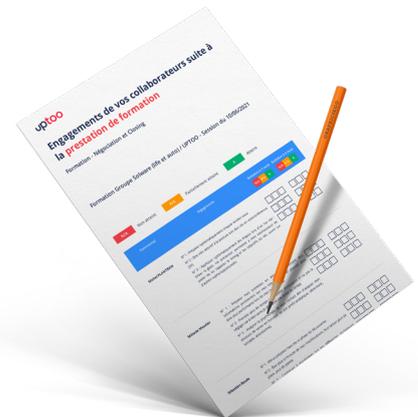


Support de formation : votre toolkit pensé pour la réussite

Outils, méthodes et process co-construit par les stagiaires avec le formateur lors de l'action de formation.

Synthèse des engagements : suivi des résolutions de vos collaborateurs

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.



Entraînement en ligne : une plateforme intuitive et ludique pour progresser rapidement

13 séances d'entraînement pour aider vos commerciaux à mieux communiquer et avoir plus d'impact à travers la parole.

Points forts du programme ?

- +60% de confiance en soi en moyenne
- Toutes les astuces de speakers et comédiens pour améliorer sa posture, poser sa voix et gérer le stress lors de la prise de parole
- S'adapter rapidement à son interlocuteur

Modalités de financement



Uptoo est un organisme de formation certifié Qualiopi. Nos formations sont **datadockées** et sont donc **éligibles au financement par les OPCO**.

Dispositif FOAD

Assistance technique et pédagogique

Contact email : formation@uptoo.fr avec assistance 5j/7 de 9h à 18h (réponse en 24h)

Activités pédagogiques à effectuer à distance

- 14h de formation en visioconférence ou 10h30 en présentiel avec un formateur dédié (max 10 participants/groupe)
- Outils de visio Teams / Meet / Zoom (échange live formateur)

Attestation de réalisation

Une feuille d'émargement individuelle sera signée via EduSign par chaque stagiaire.

Évaluations qui jalonnent ou concluent l'action de formation

Audit des réflexes commerciaux en ligne avant la formation et audit en ligne post formation pour mesurer la progression et les acquis.

Spécificités de la formation

Objectifs de la formation

- Assimiler les bonnes pratiques et astuces simples pour **réduire son stress, augmenter son impact et doper son discours**
- Déclencher les bons déclics chez vos commerciaux pour **développer leurs compétences oratoire**
- Comprendre que **la communication est une affaire d'écoute et de concentration**, à la portée de tous

Prérequis de la formation

- Cette formation ne nécessite **pas de prérequis**
- Cette formation est **tout public** : tous les profils commerciaux BtoB (Ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux, responsables commerciaux, grands comptes...)
- Cette formation est adaptée à **tous les niveaux, tous les cycles de vente et tous les secteurs**

Besoin d'informations complémentaires ?

salestransfo@uptoo.fr
01 40 06 03 93
uptoo.fr/formation