



PROGRAMME S'ADAPTER À SES CIBLES

Apprendre à reconnaître les différents types de clients pour s'adapter et diversifier son portefeuille

Pourquoi choisir le programme s'adapter à ses cibles ?



+ 36%
prise de RDV



+ 5000
vendeurs entraînés



+ 100%
de confiance en soi

1. Parce que **l'aisance orale n'est pas innée** ! Qu'on soit acteur, politicien ou commercial, ou manager tous ont été coachés : on apprend à délivrer le message de la bonne manière et à l'adapter à son public !
2. Parce qu'on a tous tendance à s'adresser aux autres comme on aimerait qu'ils s'adressent à nous ... et c'est une **erreur fondamentale dans la vente** ! Car **les meilleurs commerciaux sont des caméléons** ... ils adaptent leur vente à chaque interlocuteur.
3. Parce que **maîtriser les leviers de la communication peut venir avec l'expérience, le temps, la maturité, ou pas...** Traitez ce sujet et accélérez les choses avec une formation appliquée à visée business.
4. Parce que **nous avons développé un programme très pragmatique pour travailler sur soi**, apprendre à se synchroniser pour adapter son discours et renforcer son leadership lors des interactions en clientèle.



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.



Gaëlle 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.



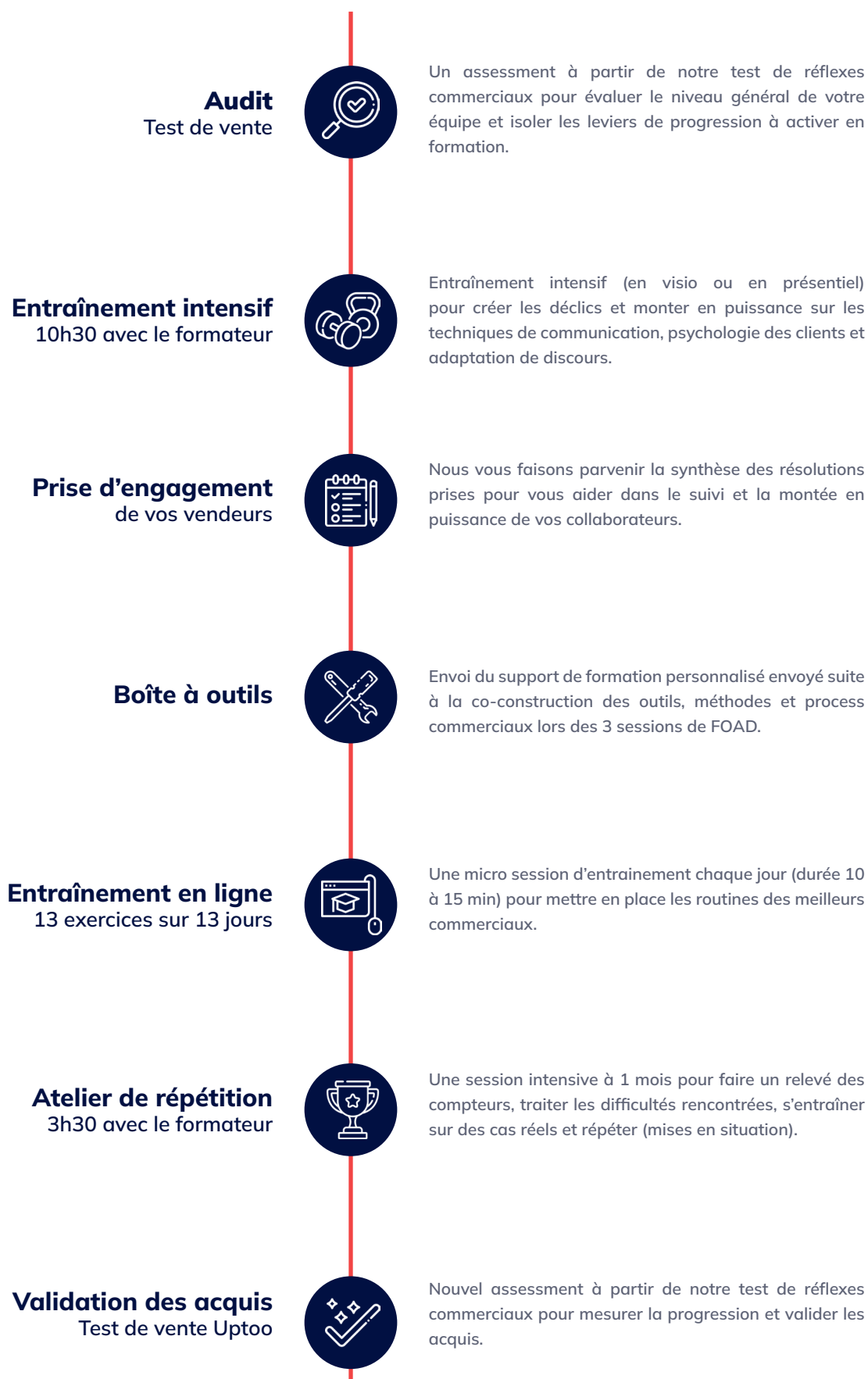
Patrick Malettras, Directeur Général @ Tramar



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 permettre à vos commerciaux de s'adapter à toutes les situations !

SESSION 1

Cerner précisément son client



L'entraînement

- Cibler les attentes du client, **activer ses leviers de motivation propres** pour remporter des deals.
- Identifier les **profils communicationnels de ses clients** (test DIRE) pour mieux vendre.

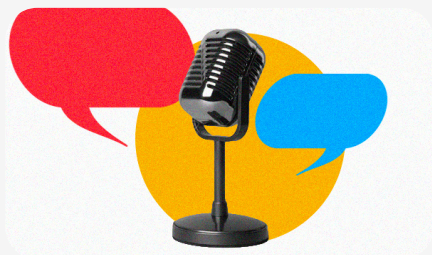


Mises en situation

- Test DIRE, les **styles de communication / exercices d'écoute active** pour se synchroniser.
- Jeu des baguettes chinoises - **maîtriser le contrôle**.
- Illustration sur la prise de RDV et la phase de découverte.

SESSION 2

Adapter son style de communication pour mieux vendre



L'entraînement

- Tirer parti de son style de communication propre pour **convaincre ses clients**.
- Se "**synchroniser**", **adapter son discours et son attitude à son interlocuteur** pour se faire acheter.
- Comment **faire en sorte que l'autre ne subisse pas le RDV** et lui faire croire qu'il a la main.

Ateliers et mises en situation

- Exercices sur la visualisation positive.
- Travailler la présentation : faire un RDV qui donne une émotion.
- Comment bien faire une démo pour donner envie.

SESSION 3

Adapter son discours pour convaincre



L'entraînement

- Techniques de plaidoirie au service de la vente : **savoir orienter l'opinion du client**.
- **Défendre ses positions en maintenant la relation client** : dire non, négocier, avancer.



Ateliers et mises en situation

- La **rhétorique au service du commercial** : techniques de plaidoirie.
- **Partir de l'échec pour apprendre les bonnes pratiques** : exercice de joute verbale.
- **Exercices de communication verbale** : "apologie de la chose haïe", "jeu des ministères".

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).

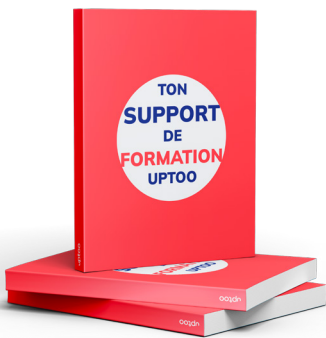
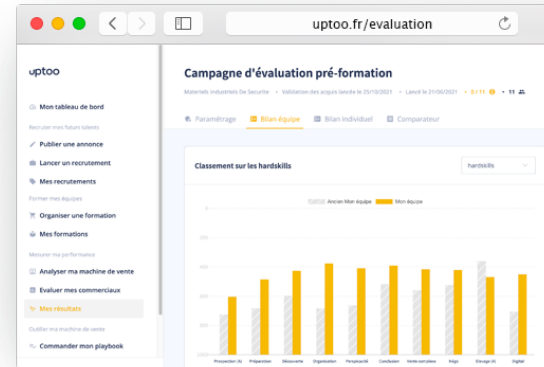
Un dispositif de suivi unique et adapté

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 s'adapter aux différents profils de clients et élargir leurs portefeuilles.

Points forts du programme ?

- +5% de closing additionnel en 1 mois
- Une check list personnalisée de préparation de RDV
- Des commerciaux tout terrain prêts à partir à la conquête de leur marché
- 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

- Capacité à identifier les profils communicationnels chez soi et chez ses cibles
- Savoir s'adapter à ces différents profils pour élargir son portefeuille
- Savoir répondre aux questions / remarques délicates

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