

★ 4.8 / 5 — 1061 Avis

Adaptabilité relationnelle

Adaptez votre communication à chaque profil client : décidez votre propre fonctionnement, lisez celui de votre interlocuteur et ajustez votre approche pour améliorer la qualité de vos rendez-vous pris.

Pourquoi choisir le programme Adaptabilité relationnelle ?

#1

Parce que vos commerciaux parlent souvent de la même manière à tous leurs clients, alors que chaque interlocuteur s'informe, décide et s'engage à sa façon.

#2

Parce que la confiance se joue dans les premières minutes : un rythme, un niveau de détail ou une preuve mal ajustés suffisent à créer de la distance.

#3

Parce que l'IA prépare les rendez-vous mais ne s'adapte pas en direct à la personne en face. Cette agilité reste humaine, et elle s'entraîne.

#4

Parce que vos équipes ont besoin d'outils simples, comme le DISC, applicables dès le prochain rendez-vous, sans jamais enfermer le client dans une case.

98%

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

97%

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

94%

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

Nos clients en parlent



★ 4.8 / 5

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.

+24%

De taux de closing



★ 5 / 5

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.

+100%

De confiance en soi



★ 4.7 / 5

Patrick Maletras, Directeur Général @ Tamar

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

+5 000

Vendeurs entraînés

Déroulé du programme

Une formation délivrée par d'anciens CEO et Directeurs commerciaux, personnalisée à la réalité terrain de vos équipes.



Zoom sur le programme

2 mois pour que vos commerciaux trouvent le bon ton avec chaque client !

SESSION 1

 Décoder son propre fonctionnement

L'ENTRAÎNEMENT

- ✓ Identifier son style naturel de communication et de décision.
- ✓ Repérer ses forces et ses points de vigilance en situation de vente.
- ✓ Analyser ses réactions sous tension face à la pression.
- ✓ Mesurer leur impact sur la relation commerciale.

MISES EN SITUATION

- ✓ Passage et débrief de son profil DISC individuel.
- ✓ Identifier ses automatismes en découverte, objection et négociation.

SESSION 2

 Observer son interlocuteur

L'ENTRAÎNEMENT

- ✓ Repérer les comportements significatifs : rythme, niveau de détail, prise de décision.
- ✓ Formuler une hypothèse de profil sans enfermer le client.
- ✓ Comprendre ce qui rassure, motive ou irrite chaque profil.
- ✓ Repérer les signaux d'adhésion, d'impatience ou de méfiance.

MISES EN SITUATION

- ✓ Analyse de vidéos et de portraits clients : identifier le profil probable.
- ✓ Repérer les erreurs de communication à éviter avec chaque profil.

SESSION 3

 Ajuster son approche commerciale

L'ENTRAÎNEMENT

- ✓ Adapter son rythme, ses questions et son niveau de précision.
- ✓ Choisir les preuves et les bénéfices qui parlent à chacun.
- ✓ Traiter objections et demandes avec davantage de flexibilité.
- ✓ Ajuster sa communication en temps réel, du calage au guidage.

MISES EN SITUATION

- ✓ Jeux de rôle tournants face à quatre profils clients.
- ✓ Adaptation du pitch, de la découverte et du traitement des objections.

SESSION 4

Atelier de répétition

Une session intensive à 1 mois pour faire un relevé des compteurs, traiter les difficultés rencontrées, m'entraîner sur des cas réels et répéter (mises en situation).



Nos outils — Un dispositif de suivi unique et adapté

Test de vente : 1ere 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**.

Prospection

Négociation

Préparation

Closing

Suivi client

Digital

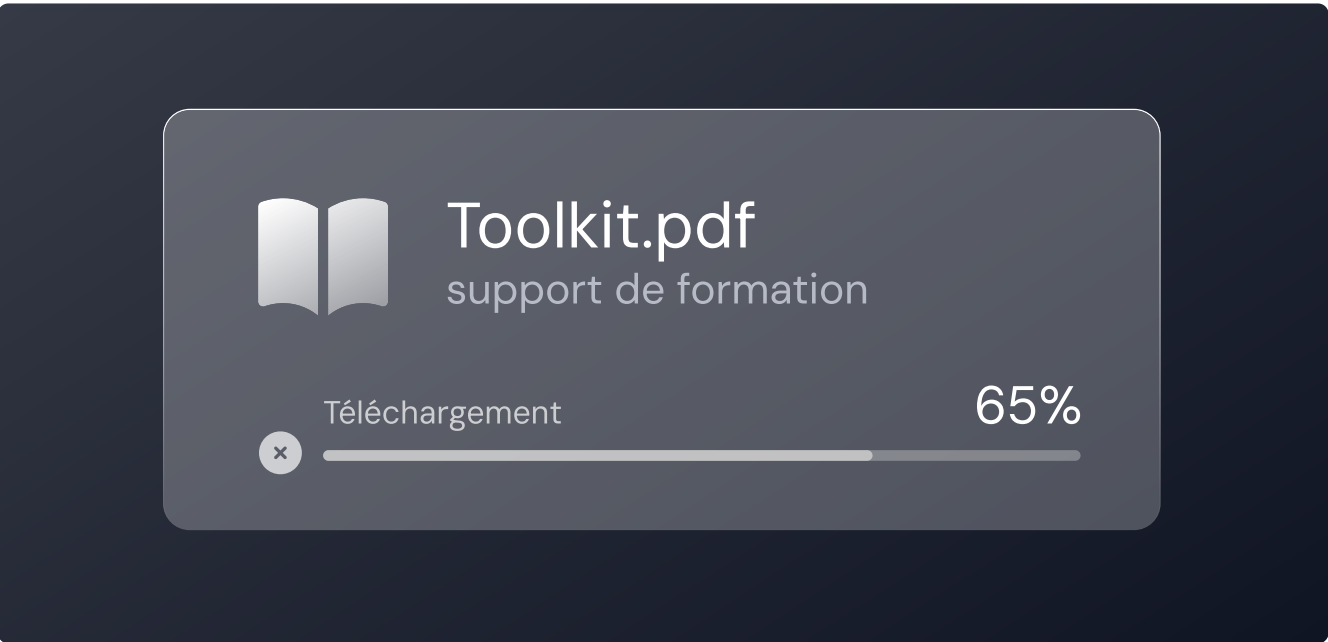
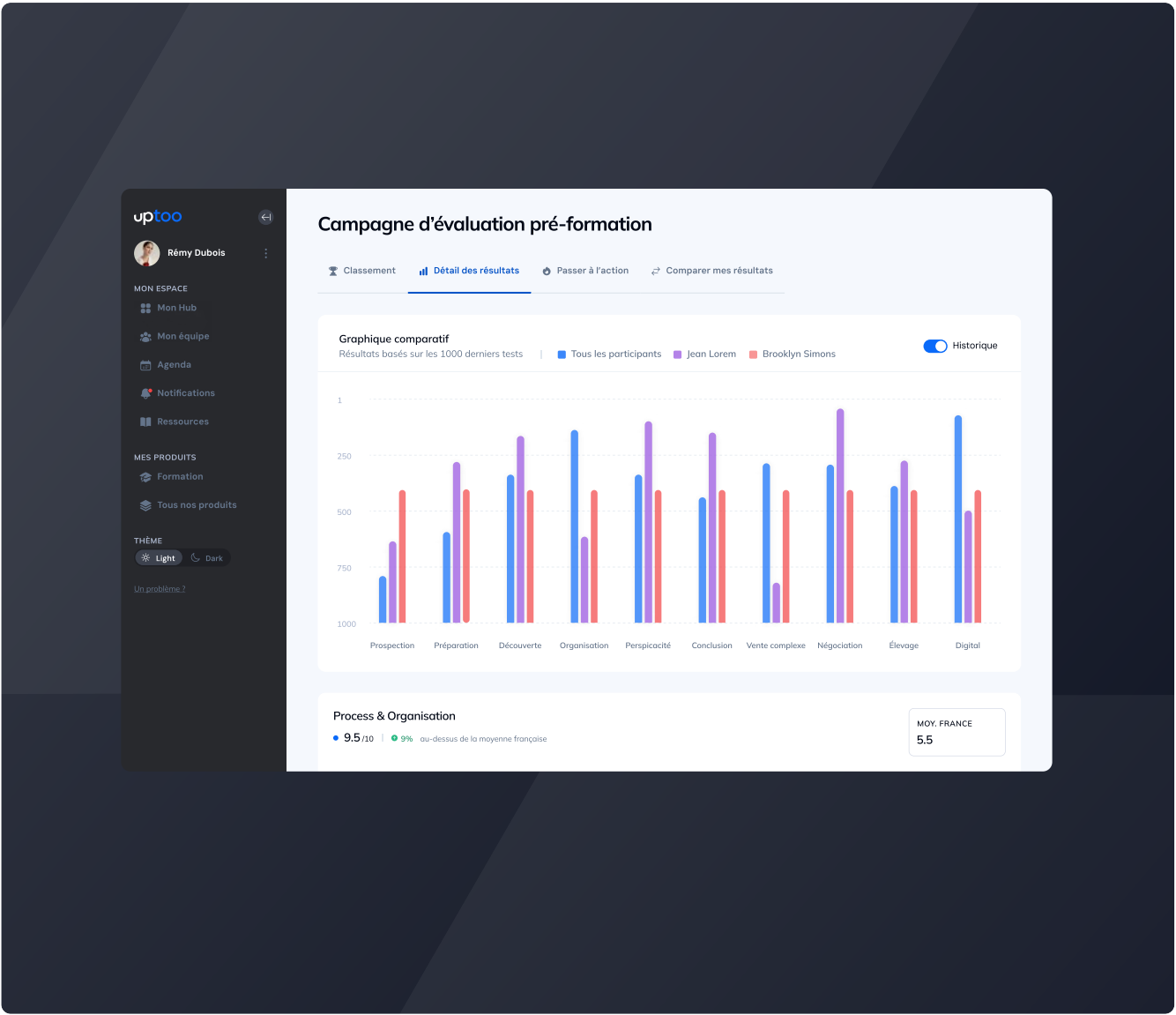
Organisation

Écoute

Méthode

Motivation

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.



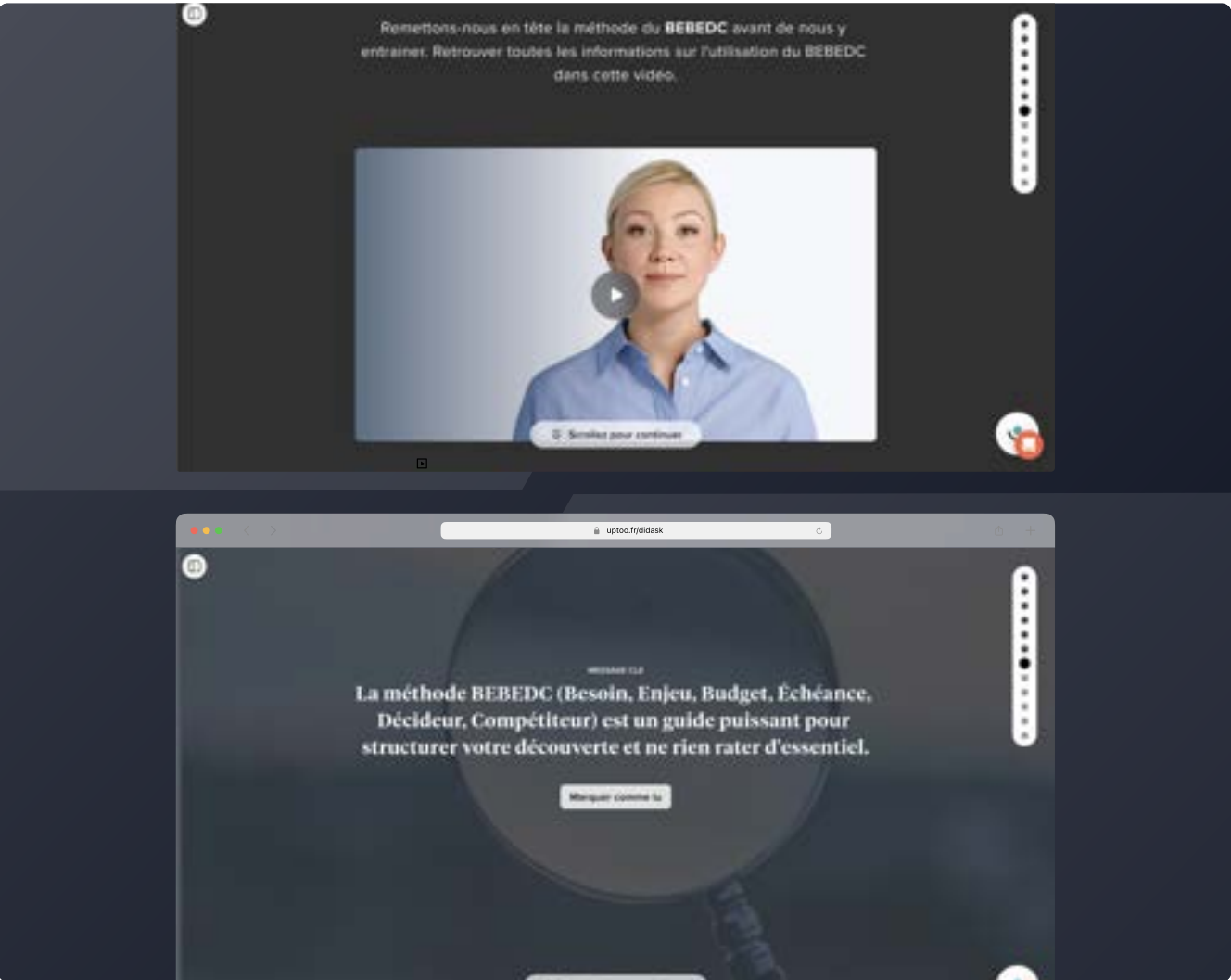
Support de formation : votre toolkit pensé pour la réussite

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

Engagements & ROI

Chaque formation commence par la sélection des KPI que vos commerciaux souhaitent améliorer, avec des objectifs clairs et mesurables. Ensuite, un suivi rigoureux permet d'évaluer les engagements et les progrès réalisés. Profitez d'un suivi personnalisé pour obtenir des résultats concrets et un retour sur investissement rapide.

Engagements & ROI des équipes				
Sélectionnés le 04 / 06 / 2024				
Nb. d'appels - Point de départ		Nb. d'appels - Objectif		Nb. d'appels - Résultat
Stagiaires	Client	Stagiaires	Client	Stagiaires
63 / semaine	60 / semaine	88 / semaine	80 / semaine	96 semaine +33
Stagiaire	Performance de base		Engagement	Engagement réel
Laura Bloitisset deanna.curtis@example.com	10		12	16 + 6
Darlene Robertson jessica.hanson@example.com	8		14	12 + 4
Guy Hawkins sara.cruz@example.com	10		12	12 + 2



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

Choisissez votre format : soit une plateforme interactive qui consolide vos apprentissages de manière ludique et intuitive, soit pour une plateforme de simulations de vente inspirées de cas concrets avec des clients virtuels en IA.

Point forts du programme ?

- ✓ Repartez avec votre pitch personnalisé qui fait prendre des RDVs
- ✓ Contournez une fois pour toutes les objections en prise de RDVs
- ✓ Augmentez de 10% votre taux de closing en pré-qualifiant vos RDV

Informations OPCO

Uptoo est un organisme de formation certifié Qualiopi au titre de : Action de formation.
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)

Outils de visio : Teams / Meet / Zoom (échange live formateur)

Activités pédagogiques

- 1 journée de formation (7h) en présentiel ou 3 demi-journées (3 x 3h30) en visio avec un formateur dédié (10 participants max par groupe)
- 1 atelier de perfectionnement de 2h pour répéter et mettre en pratique sur des cas réels
- E-learning en autonomie sur la plateforme stagiaire

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.

Objectifs de la formation



Identifier son style naturel de communication et ses points de vigilance en vente.



Comprendre ce qui rassure, motive ou irrite chaque profil client.



Adapter son rythme, ses questions et ses preuves en temps réel.



Améliorer nettement la qualité des rendez-vous pris.

Pré-requis

- ✓ 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



Tous niveaux



Tous secteurs



Toutes activités



Distance ou présentiel

Besoin d'informations complémentaires ?

Contactez nos équipes pour échanger sur votre projet de montée en compétences.



Contactez-nous

contact@uptoo.fr
01 40 06 03 93



Notre adresse

101 rue Réaumur, 75002 Paris
Numéro d'activité : N° 11 75 48480 75



Notre site web

<https://uptoo.fr/formation/>