



4.8 / 5 — 1061 Avis

Influence commerciale

Rendez vos idées claires, concrètes et mémorables : structurez un récit qui fait percevoir la valeur, influencez sans forcer et positionnez-vous en véritable business partner.

Pourquoi choisir le programme Influence commerciale ?

#1

Parce que le discours de vos commerciaux est souvent long, technique ou abstrait, et que le client retient peu de ce qu'on lui présente.

#2

Parce qu'une décision se prend d'abord sur l'émotion et se justifie ensuite par la raison : les faits seuls ne suffisent pas à faire agir.

#3

Parce que l'IA produit des contenus en quelques secondes, mais ne remplace pas un commercial qui incarne son message face au client.

#4

Parce qu'un cas client bien raconté convainc plus qu'une plaquette, et que cette compétence se structure et s'entraîne.

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 racontent une valeur qu'on retient !

SESSION 1



Transformer ses messages en histoires qui font agir

L'ENTRAÎNEMENT

- ✓ Clarifier son message : identifier l'idée centrale que le client doit retenir.
- ✓ Éliminer les informations qui diluent la démonstration.
- ✓ Structurer une histoire : situation, tension, bascule, résultat.
- ✓ Donner une place claire au client dans le récit.

MISES EN SITUATION

- ✓ Transformer une présentation produit classique en récit commercial court.

SESSION 2



Storytelling : donner vie à la valeur de votre offre

L'ENTRAÎNEMENT

- ✓ Rendre les bénéfices concrets : l'avant, l'après et le changement obtenu.
- ✓ Transformer un cas client en démonstration crédible.
- ✓ Combiner faits, chiffres, exemples et émotion, sans surjouer.
- ✓ Intégrer la vente émotionnelle : fierté, soulagement, ambition, crainte de perdre.

MISES EN SITUATION

- ✓ Construire et raconter un cas client en deux minutes, avec une preuve chiffrée et un enseignement.

SESSION 3



Adapter son récit à la situation de vente

L'ENTRAÎNEMENT

- ✓ Utiliser le récit dans un pitch ou une présentation.
- ✓ Créer une tension sans dramatiser artificiellement.
- ✓ Utiliser une histoire pour traiter une objection ou illustrer un risque.
- ✓ Conclure par une idée ou une action claire.

MISES EN SITUATION

- ✓ Décliner une même histoire dans trois situations : prospection, découverte et soutenance.

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

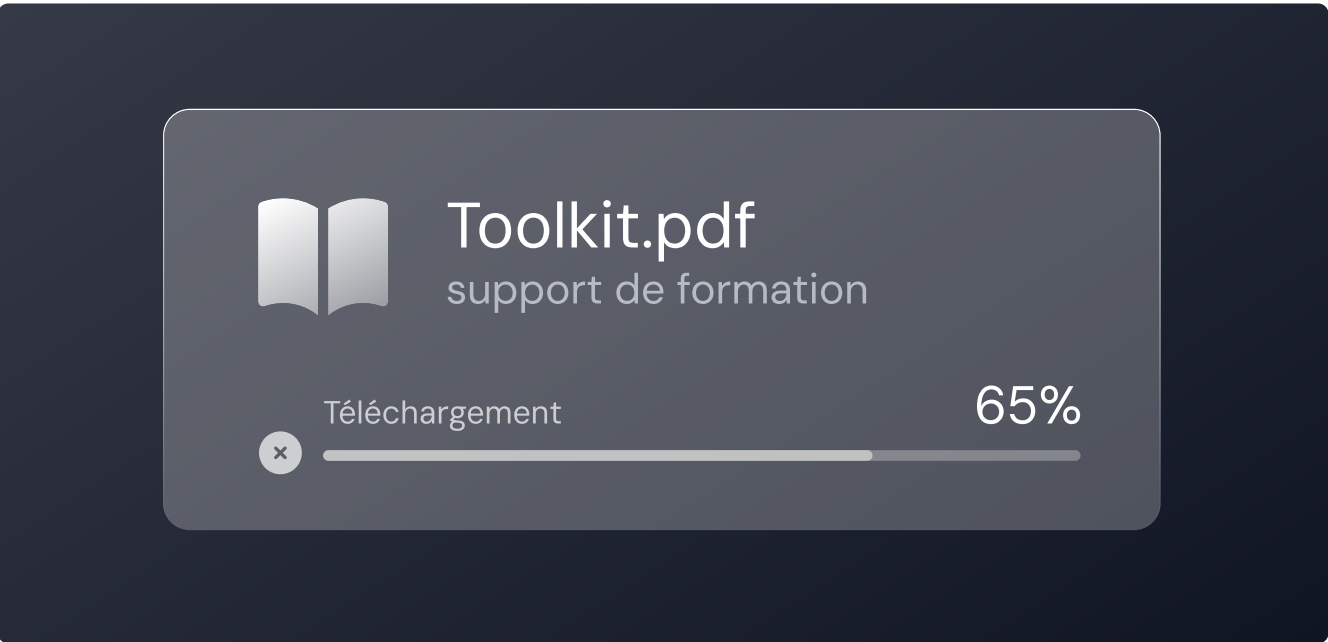
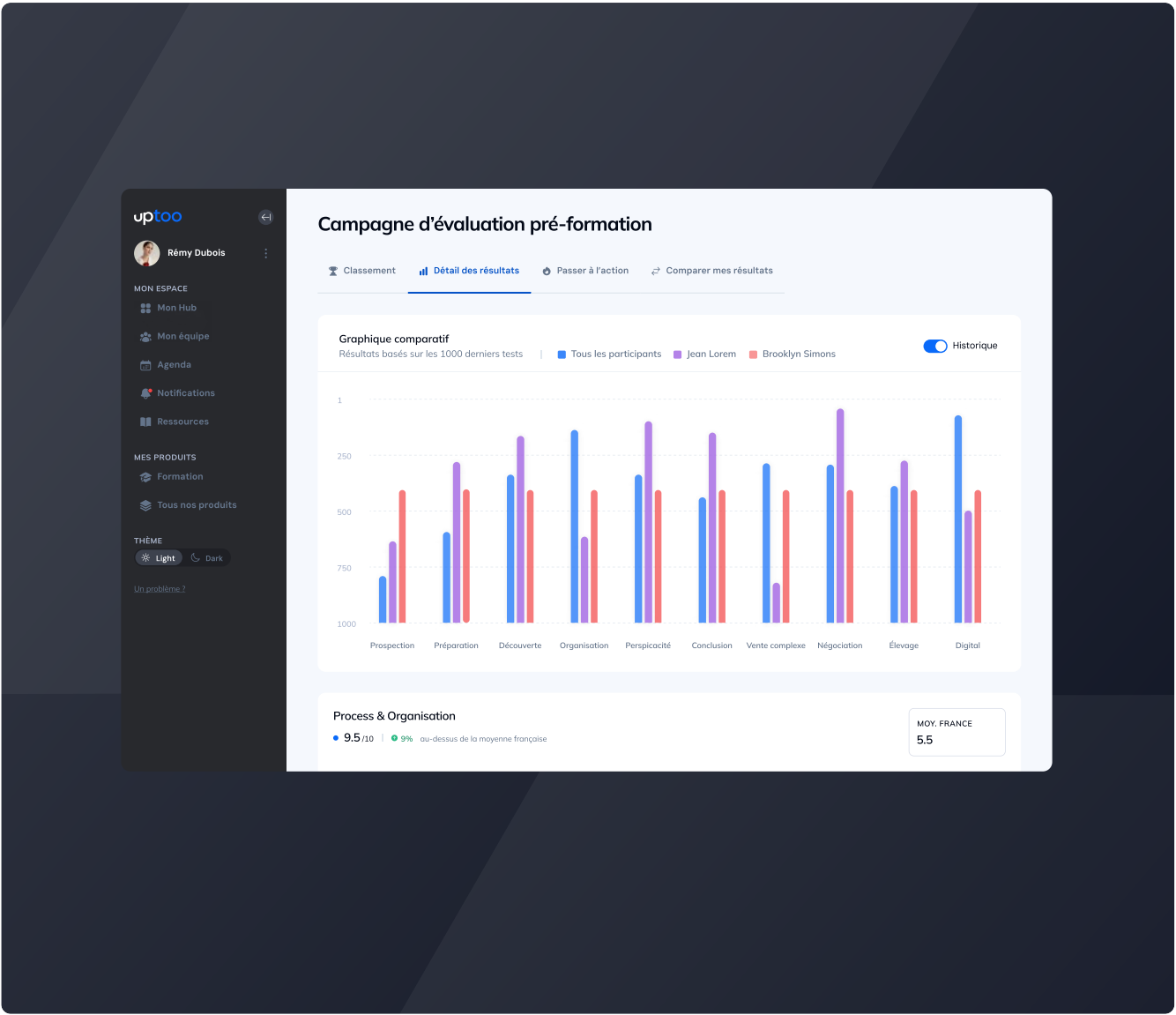
Organisation

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.

Laura Bloitisset

Objectif 1: Augmenter le nombre d'appels passés à la semaine

Performance ou 08 / 05 / 2024: 5

Objectif 10

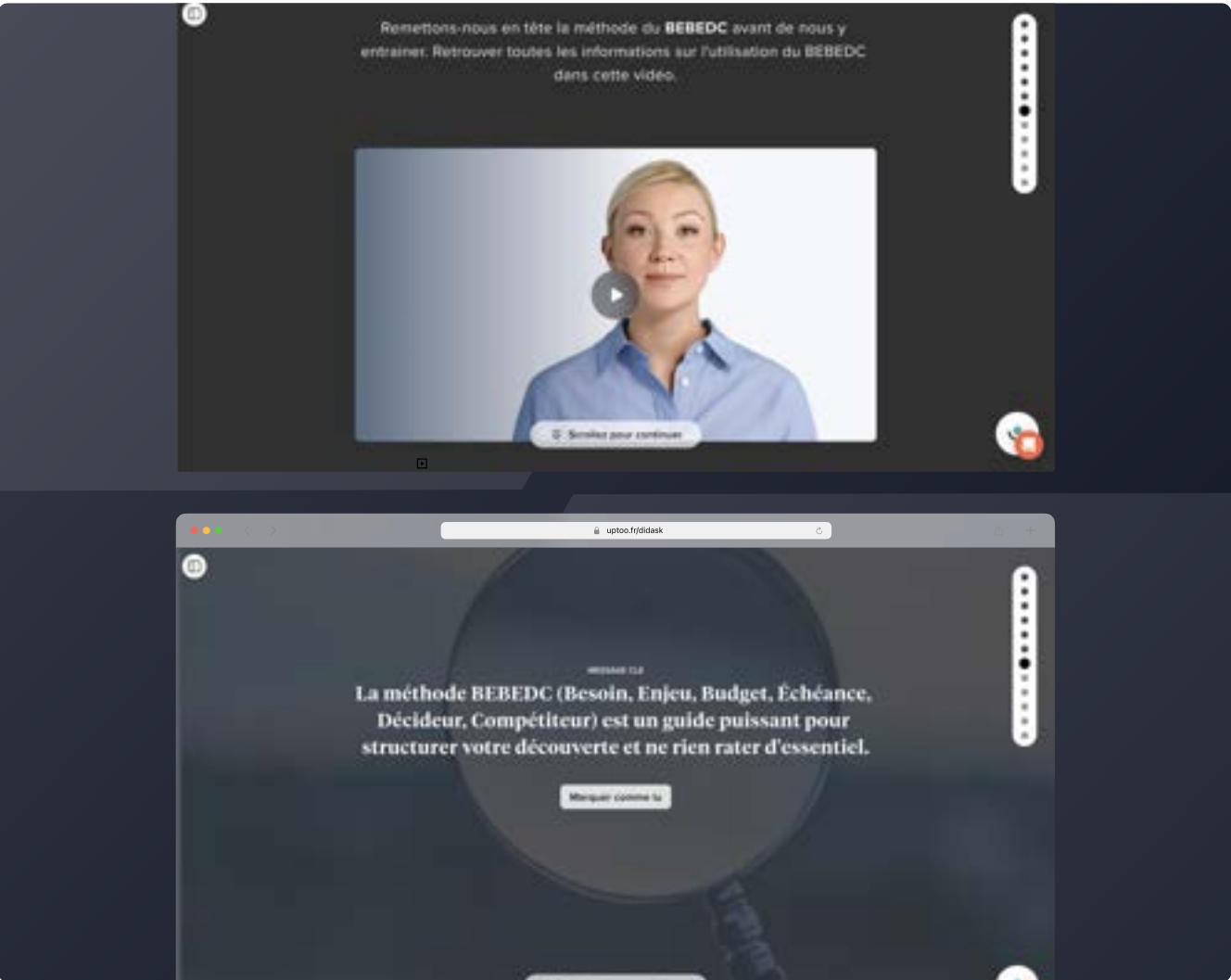
Engagement réel: 12

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

✓	✓	✓	✓
Structurer une histoire commerciale qui donne une place claire au client.	Rendre les bénéfices concrets et utiliser les preuves avec impact.	Utiliser le récit en accroche, en pitch ou face à une objection.	Améliorer significativement le taux de transformation.

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/>