



MANAGEMENT D'EQUIPE

Public	Cette session s'adresse à toute personne souhaitant développer son efficacité dans la négociation et la vente
Prérequis	Être, aujourd'hui ou dans un futur proche, dans une fonction commerciale terrain.
Dispositions Pratiques	Effectif minimum : 1 participant Effectif maximum : 6 participants
Modalités et délai d'accès	Inscription via notre bulletin d'inscription : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session
Présentation générale (problématique, intérêt)	<p>La formation Leadership Commercial s'adresse aux professionnels occupants ou appelés à occuper une fonction commerciale terrain, et souhaitant renforcer leur impact en situation de négociation et de vente.</p> <p>Objectif général L'objectif principal est de développer son efficacité dans la négociation et la vente, afin d'obtenir de meilleurs résultats commerciaux et de transformer durablement la relation client.</p>
Objectifs	<ul style="list-style-type: none">• Reconnaître et Identifier les références et systèmes personnels de vente à haut niveau.• Maîtriser les comportements et se sentir à l'aise dans les situations variées de négociations• Comprendre les besoins et les objections de vos clients, gérer les réclamations. • Avoir un meilleur impact en face-à-face - propositions, études de cas et présentations commerciales• Transformer les clients en ambassadeurs avec.• Mieux se connaître pour mieux communiquer à travers le Myers Briggs Type Indicator.
Contenu de la formation	<p>Reconnaître et identifier leurs propres références et systèmes de vente à haut niveau. Maîtriser les comportements et gagner en aisance dans diverses situations de négociation.</p> <p>Comprendre les besoins et objections des clients, gérer efficacement les réclamations. Renforcer leur impact lors d'échanges en face-à-face (propositions, études de cas, présentations commerciales).</p> <p>Transformer leurs clients en véritables ambassadeurs.</p> <p>Mieux se connaître et mieux communiquer grâce à l'outil MBTI (Myers Briggs Type</p>



	Indicator).
Modalités pédagogiques	<p>Moyens pédagogiques : Cette formation se déroule uniquement en présentiel</p> <p>Le stagiaire disposera de supports pédagogiques fournis (papiers ou pdf) au fur et à mesure du déroulé de la formation.</p> <p>Le déroulé pédagogique de cette formation sera articulé autour de la mise en pratique d'outils opérationnels, d'apport théoriques, de vidéos et de capitalisation de l'expérience professionnelle.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il s'agit des moyens utilisés pour permettre les apprentissages (exercices, capitalisation de l'expérience professionnelle, jeux de rôles, exposés, film, vidéo...) mais aussi ; • Supports pédagogiques (<i>distincts d'une simple documentation professionnelle</i>) ; • <p>Matériel de vidéo projection ; Salle équipée de connectiques adaptées</p> <p>Apprentissage et mise en action / retour d'expérience / partage des pratiques avec les autres/ expérimentation /partage des difficultés et des succès.</p>
Moyens d'encadrement de la formation	<p>ALKA Formation s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permettent l'ancrage en temps réel. Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques. Vidéoprojection. Support de cours délivré à chaque participant. Travaux pratiques.</p>
Compétences / Capacités professionnelles visées	<p>À l'issue de la formation, le participant sera capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyser ses propres modes de fonctionnement commercial afin d'identifier ses points forts et axes d'amélioration. • Adapter son comportement et sa posture pour être plus à l'aise dans des situations variées de négociation. • Mener un entretien de vente efficace, en identifiant les besoins réels du client et en traitant ses objections avec pertinence. • Gérer les réclamations et insatisfactions clients de manière constructive et professionnelle. • Concevoir et présenter une proposition commerciale impactante en face-à-face, en s'appuyant sur des études de cas et des présentations structurées. • Fidéliser et transformer ses clients en ambassadeurs, en construisant une relation de confiance durable. • Améliorer sa communication interpersonnelle grâce à une meilleure connaissance de soi et des autres (via le MBTI).
Durée	Nous consulter
Dates	Nous consulter



Lieu(x)	Nous consulter
Coût par participant	Nous consulter
Accessibilité	Un entretien préalable sera mis en place pour aménager au mieux la formation avec votre handicap. Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations d'handicap.
Restauration	à proximité du lieu de formation, coût non inclus dans le tarif de la formation
Hébergement	Pas d'hébergement nécessaire
Formateur	Nous consulter
Suivi de l'action	Mise en place d'outils permettant de vérifier la réalité du suivi de la formation par les stagiaires (<i>émargement par les stagiaires et le formateur, Attestation de stage</i>) Une attestation de compétences sera remise à chaque stagiaire
Evaluation de l'action	Une évaluation de l'action (<i>satisfaction des participants</i>) et une autre sur le degré d'acquisition des compétences (<i>tests, examens, fiches d'évaluation, entretiens...</i>) sont à envisager. Identifier clairement le nom du titre, du diplôme du certificat Évaluation de la prestation de formation « à chaud » (<i>tour de table, cible, bilan écrit...</i>). Évaluation des acquis au regard des objectifs attendus « à froid » (<i>recommandée</i>). Après 3 mois ou 6 mois.

