

# MANAGEMENT D'EQUIPE

<b>Public</b>	Cette session s'adresse à toute personne souhaitant développer son efficacité dans la négociation et la vente
<b>Prérequis</b>	Être, aujourd'hui ou dans un futur proche, dans une fonction commerciale terrain.
<b>Dispositions Pratiques</b>	Effectif minimum : 1 participant Effectif maximum : 6 participants
<b>Modalités et délai d'accès</b>	Inscription via notre bulletin d'inscription : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session
<b>Présentation générale (problématique, intérêt)</b>	<p>La formation <b>Leadership Commercial</b> 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><b>Objectif général</b> L'objectif principal est de <b>développer son efficacité dans la négociation et la vente</b>, afin d'obtenir de meilleurs résultats commerciaux et de transformer durablement la relation client.</p>
<b>Objectifs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reconnaître et Identifier les références et systèmes personnels de vente à haut niveau.</li> <li>- Maîtriser les comportements et se sentir à l'aise dans les situations variées de négociations</li> <li>- 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</li> <li>- Transformer les clients en ambassadeurs avec.</li> <li>- Mieux se connaître pour mieux communiquer à travers le Myers Briggs Type Indicator.</li> </ul>
<b>Contenu de la formation</b>	<p>Reconnaître et identifier leurs propres références et systèmes de vente à haut niveau.</p> <p>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.</p> <p>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 Indicator).</p>



<b>Modalités pédagogiques</b>	<p><b>Moyens pédagogiques :</b> 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"> <li>- Il s'agit des moyens utilisés pour permettre les apprentissages (exercices, capitalisation de l'expérience professionnelle, jeux de rôles, exposés, film, vidéo...) mais aussi ;</li> <li>- Supports pédagogiques (<i>distincts d'une simple documentation professionnelle</i>) ;</li> </ul> <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>
<b>Moyens d'encadrement de la formation</b>	<p>ALKA Formation s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire.</p> <p>L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permettent l'ancrage en temps réel.</p> <p>Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques. Vidéoprojection. Support de cours délivré à chaque participant. Travaux pratiques.</p>
<b>Compétences / Capacités professionnelles visées</b>	<p>À l'issue de la formation, le participant sera capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Analyser ses propres modes de fonctionnement commercial</b> afin d'identifier ses points forts et axes d'amélioration.</li> <li>• <b>Adapter son comportement et sa posture</b> pour être plus à l'aise dans des situations variées de négociation.</li> <li>• <b>Mener un entretien de vente efficace</b>, en identifiant les besoins réels du client et en traitant ses objections avec pertinence.</li> <li>• <b>Gérer les réclamations et insatisfactions clients</b> de manière constructive et professionnelle.</li> <li>• <b>Concevoir et présenter une proposition commerciale impactante</b> en face-à-face, en s'appuyant sur des études de cas et des présentations structurées.</li> <li>• <b>Fidéliser et transformer ses clients en ambassadeurs</b>, en construisant une relation de confiance durable.</li> <li>• <b>Améliorer sa communication interpersonnelle</b> grâce à une meilleure connaissance de soi et des autres (via le MBTI).</li> </ul>
<b>Durée</b>	Nous consulter
<b>Dates</b>	Nous consulter
<b>Lieu(x)</b>	Dans une salle louée pour l'occasion



<b>Coût par participant</b>	A partir de 580 euros TTC
<b>Accessibilité</b>	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.
<b>Formateur</b>	Des formateurs - formatrices sous-traitants disposant de toutes les compétences nécessaires pour réaliser la formation
<b>Suivi de l'action</b>	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
<b>Evaluation de l'action</b>	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. Évaluation de la prestation de formation « à chaud » ( <i>tour de table, cible, bilan écrit...</i> ).

14 pl des roches 57160 Rozérieulles / SIRET : 83240738100017/

NDA : 44570456357 enregistré auprès du préfet de la région Grand Est. Ce numéro ne vaut pas agrément d'état / 0763941303 / Page

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/alka-formation-3900a2297>

Version 2 du 01/09/2025

