

## Programme formation : Coaching commercial - Accompagnement : développer ses compétences de vendeur

Durée : à déterminer



### Public ciblé :

Tout profil commercial souhaitant faire revoir ou faire évoluer ses pratiques commerciales

### Pré-requis :

Il est recommandé d'exercer une activité commerciale pour bénéficier de notre formation coaching commercial  
- Accompagnement terrain

### Coaching commercial - Accompagnement :

#### Développer ses compétences de vendeur

Devenir commercial s'apprend. L'expérience, le bon sens ou l'apprentissage par la lecture ne pourront pas remplacer les conseils, le vécu et la pratique d'un commercial expérimenté. Cette formation en coaching commercial s'adresse aux commerciaux novices, aux commerciaux disposant d'un bon niveau et aux commerciaux subissant une baisse de leurs résultats. Organisé sous forme de séquences formatives et/ou d'accompagnement terrain, notre formation coaching pourra s'adapter à votre emploi du temps et à vos attentes.

### Objectifs pédagogiques de la formation Coaching commercial et accompagnement terrain (BtoB ou BtoC)

- Développer son potentiel et son savoir-faire commercial, s'affirmer dans sa fonction commerciale ;
- Prendre ou reprendre confiance en soi, retrouver une dynamique commerciale ;
- Mettre au jour ou dépasser un frein psychologique ou technique qui s'oppose au développement du CA du vendeur ;
- Rappeler ou appréhender les fondamentaux de la vente en BtoB ou BtoC.

## Etape 1 du coaching commercial : Faire le choix du type de coaching souhaité

- Soutien pour donner suite à un passage à vide ou une baisse des résultats ;
- Formation aux pratiques fondamentales du métier de commercial BtoB ou BtoC ;
- Perfectionnement aux pratiques commerciales, faire évoluer ses compétences et ses résultats.

## Etape 2 du coaching commercial : Définir les objectifs à atteindre

- Développer son potentiel et son savoir-faire commercial ;
- Prendre ou reprendre confiance en soi, dépasser sa peur de conclure ;
- Mettre au jour et dépasser un frein psychologique ou technique ;
- Retrouver son efficacité personnelle ou développer son efficacité ou taux de transformation ;
- Développer ou augmenter son CA ;
- S'affirmer en renforçant son assertivité et / ou sa communication ;
- Etc.

## Mise en place du coaching commercial : Les étapes d'une formation-coaching

- Entretien avec le ou les manager(s) de façon à déterminer les attentes de la hiérarchie ;
- Entretien individuel entre le vendeur et son coach ;
- Identifier les attentes et faire le point sur la situation du vendeur ;
- Premières analyses du vendeur : comportement, approche, attitude, etc ;
- Préparation du cadre du binôme vendeur / coach : relation, obligations et rôles de chacun ;
- Mise en place du coaching selon le format souhaité ;
- Entretiens en face à face : fréquence, durée à déterminer ;
- Et / ou visites accompagnées + debriefing ;
- Élaboration d'un plan personnel de progrès tout au long du parcours et à l'issue du coaching commercial.

## Méthodes pédagogiques pour le stage Coaching commercial et accompagnement terrain (BtoB ou BtoC)

- Période d'analyse ;
- Accompagnement individuel – Coaching ;
- Briefing – Debriefing ;
- Élaboration d'un Plan Personnel de Progrès avec Recherche des axes de progrès techniques et comportementaux.



# TB formation Organisme de formation

Responsable pédagogique : Thierry BIDAUX 06.84.98.17.22

Suivi :

- Chaque participant signera par demi-journée une feuille d'émargement, également signé par le formateur.