

PARCOURS DE FORMATION AGILE

Intitulé de l'action	<i>Parcours AGILE</i>
Certification	<i>Responsable technico-commercial France et international Niveau 2 Code RNCP : 23674 Taux de réussite : 85%</i>
Durée totale en jours estimée	8
Durée totale en heures estimée	59
Public visé	<i>Conseillers commerciaux B2C ou B2B</i>
Prérequis et niveau de connaissances préalables nécessaire	<i>Aucun prérequis Accessible aux personnes en situation de handicap Inscription sur demande à a.borne@atelier-cactus.com Formation ELLIGIBLE AU CPF INTER OU INTRA ENTREPRISE</i>
Conditions d'accès	<i>Session garantie à partir de 4 participants inscrits (information auprès de a.borne@atelier-cactus.com)</i>
Investissement	<i>4 500 euros par personne</i>
Taux de satisfaction (2019-2020)	<i>99% sur 9 stagiaires en début de parcours (parcours interrompu par le Covid-19)</i>
Objectifs pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Identifier son rôle dans le développement des ventes</i> • <i>Maîtriser son organisation pour gagner en efficacité</i> • <i>Augmenter le nombre de prospects</i> • <i>Augmenter son résultat commercial</i> • <i>Gérer l'émotionnel dans le rendez-vous commercial</i> • <i>Développer une posture d'assertivité</i> • <i>Maîtriser les leviers de la négociation et du closing de vente</i> • <i>Maîtriser son environnement commercial</i>

<p>Détail du programme de formation : 56 heures au total Dont 56 heures de formation présentielle + 3 heures de distanciel et exercices inter sessions</p>	<p>Module 1 : Appartenance (14 heures) : Objectif pédagogique : Ancrer et renforcer l'appartenance à l'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le marché et le secteur d'activité concerné • La concurrence • Les points de différenciation et la valeur ajoutée de votre entreprise • Travail sur la cohésion de l'équipe commerciale • Construction du pitch de présentation <p>Module 2 : Gestion de portefeuille (7 heures) : Objectif pédagogique : Maîtriser les techniques de développement commercial</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les outils de développement commercial • Analyse et test du pitch • Organisation commerciale <p>Module 3 : Intelligence émotionnelle (14 heures) : Objectif pédagogique : Maîtriser les clés de la relation interpersonnelle et de la découverte client lors du 1^{er} rdv</p> <ul style="list-style-type: none"> • Impact et enjeu de l'émotion dans la prise de décision • Développer sa posture d'écoute • Maîtriser les étapes du R1 <p>Module 4 : Leadership (7 heures) : Objectif pédagogique : Maîtriser la défense de son offre</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les clés de l'assertivité commerciale • Le closing de vente • Les étapes du suivi post signature <p>Module 5 : Environnement commercial (7 heures) : Objectif pédagogique : Lister les leviers à disposition pour augmenter sa performance commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> • La chaîne de causalité • Les leviers de l'augmentation des indicateurs clés de performance • Construire et suivre un plan d'actions <p>Module 6 (7 heures) :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Préparation et entraînement à la soutenance
--	--

<p>Modalités et méthodes pédagogiques : Formation présentielle : 56 heures Temps de suivi : 3 heures</p>	<p><i>Classes virtuelles, webinar, échanges avec un formateur (1 heure) avec quiz exigeant 85% de réussite</i></p> <p><i>Groupe WhatsApp mis à disposition pour les échanges intersessions</i></p> <p><i>Exercices intersessions (2 heures au total)</i></p> <p><i>Formation présentielle (56 heures)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Jeux pédagogiques de prise de conscience</i> • <i>Exercices de mise en pratique</i> • <i>Entraînement et mises en situation</i> • <i>Apports méthodologiques</i> • <i>Extraits de films</i> • <i>Appels de veille concurrentielle</i>
<p>Moyens et ressources mobilisés pour la formation</p>	<p><i>Formateurs experts en efficacité commerciale et management B2C</i></p> <p><i>Locaux :</i> <i>En intra entreprise : les lieux seront définis avec les clients</i></p> <p><i>En inter entreprise : les formations se déroulent sur Paris et la formation d'équicoaching se déroulera sur la région parisienne</i></p> <p><i>Supports digitaux : google form</i></p>
<p>Conditions d'accès</p>	<p><i>La session est garantie avec un minimum de 4 participants</i></p>
<p>Nombre de stagiaires minimum</p>	<p>4</p>
<p>Nombre de stagiaires maximum</p>	<p>9</p>
<p>Suivi et évaluation</p>	<p><i>Evaluation préalable :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Entretien téléphonique et test de positionnement Google Forms</i> <p><i>Suivi :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Mise en place d'un passeport de formation</i> • <i>Création d'un groupe Whatsapp</i> • <i>Animation du groupe Whatsapp par les consultants</i> • <i>Exercices intersessions (2 heures au total)</i> <p><i>Evaluation tout au long de la formation :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Quiz d'évaluation</i> • <i>Passeport de formation</i> • <i>Evaluation tripartite collaborateur + formateur + N+1</i> <p><i>Evaluation finale :</i></p>

- *Certification RNCP 23674*
- *Rédaction d'un dossier de projet professionnel*
- *Soutenance face à un jury composé de professionnels*

Evaluation de la satisfaction du stagiaire :

- *Evaluation à chaud*
- *Evaluation à froid à 3 semaines après la fin du parcours*

L'évaluation des acquis se fait par le biais d'exercices et de mises en situation tout au long du parcours.