



## Exemple : Formation Excellence commerciale

Animée par **Eric CASTELNAU**, Coach, ex Directeur développement, formateur agréé, **professeur à L'Insec , Dauphine, Paris Université.**  
Membre du Cercle des administrateurs

**Objectif :** Améliorer la performance commerciale grâce à des outils, techniques et à une organisation proactive.

**Pré requis :** aucun

**Public Cible** l'offre est adaptée à tout cadre ou agent en poste ou en mobilité future

**Modalité d'évaluation :** contrôle continue par quiz ou test vidéo –suivi des rendez-vous réseaux et réponses

**Situation de handicap :** prise en compte du contexte et adaptation des outils et moyens

### ❖ 1<sup>er</sup> jour matinée :

- **Les connaissances de base :** Alternance vs Stage vs SFP vs Contrat Pro  
Sous forme de quizz

### ❖ 1<sup>ère</sup> Après midi :

- Organisation du travail et optimisation :
- appel entrant , traitement reporting , organisation de la prospection.
- Répartition du travail
- Travail sur les livrables fait pendant la formation sur le suivi , l'organisation du travail

### ❖ 2<sup>ème</sup> Jour matinée :

- Démarche commerciale : Prise de conscience par les participants des changements (comportements, méthodes).
- Développement d'un socle de compétences commerciales et de management commercial ; acquisition de boites à outils pour chacun des pôles.
- Enrichissement et homogénéisation des outils internes : bilan formalisé, incluant les livrables produits en formation (fiche de qualification, indicateurs de pilotage, ...).
- Respect du planning de réalisation grâce à un dispositif projet rigoureux
- Prospection, appel, traitement des objections , suivi du CRM , *closing*

### ❖ 2<sup>ème</sup> Jour Après midi :

- Jeux de rôle et REX sur les objectifs principaux
- Travail sous camera en groupe avec retour bienveillant et progression
- Fixation des objectifs individuels par segment et par type de *call (in out)*

SENS & Partners : SAS au capital de 1000€, RCS 88 21 98 237 à Nanterre

☎ : 01 73 64 90 58 12, Bd Jean Mermoz 92200 Neuilly

organisme de Formation N° 11 92 17222 9 DIRECTTE d'Ile de France –

Licence d'entrepreneur de spectacle N°2-1044102-

[WWW.sens-partners.com](http://www.sens-partners.com)