
Programme de Formation

IntégrerZ vos commerciaux

Organisation

Durée : 18 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique



Public visé

Tous les publics commerciaux dans un processus d'intégration d'entreprise



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les fondamentaux commerciaux : prospection, gestion de portefeuille, négociation et closing
- Comprendre et appliquer les outils CRM et méthodologies internes pour organiser efficacement votre travail.
- Identifier et travailler sur les compétences clés nécessaires au succès (relationnel, organisation, techniques commerciales)
- Créer un plan d'objectifs individuels, aligné avec les attentes de l'entreprise, grâce à des engagements mesurables.



Description

1 . Entretien d'évaluation et prise d'engagement

Durée : 1 heure en individuel

- Questions-réponses afin d'évaluer le niveau du collaborateur, les compétences déjà acquises et les axes d'amélioration
- Déclaration d'intention et sélection des 3 coachings
- Prise d'engagement sur des KPI mesurables

2 . Kick-off de lancement

Durée : 3 heures 30 en groupe

- Ice breaker et cohésion
- Présentation du parcours, fixation d'un objectif commun et d'un challenge de promo
- La fresque de la vente B2B : atelier collaboratif et ludique afin de mobiliser l'intelligence collective du groupe autour des enjeux de la vente B2B.
- La mission d'un commercial au sein de son entreprise : panorama des "savoir-être" et "savoir-faire" indispensables pour réussir.
- Flash-Codev sur la culture de son entreprise
- LinkedIn : un levier stratégique pour les commerciaux. Optimiser son profil, utiliser Sales Navigator.
- Définir, planifier et lancer un plan d'action commercial.



3 . Coaching

Durée : 2 heures en individuel

- Sujet au choix parmi 50 compétences clés de la fonction commerciale

4 . Pitch party

Durée : 3 heures 30 en groupe

- Méthodologie et définition d'un pitch commercial
- Exemples de pitches impactants
- Préparation individuelle d'un pitch de prise de rendez-vous client
- Entraînement et co-développement à l'oral en groupe
- Pitcher son entreprise en moins d'une minute : préparation et entraînement.
- Rédiger des e-mails synthétiques, efficaces et personnalisés.
- Préparer et animer un rendez-vous commercial (R1)

5 . Coaching

Durée : 2 heures en individuel

- Sujet au choix parmi 50 compétences clés de la fonction commerciale

6 . Time to action

Durée : 3 heures 30 en groupe

- Analyser son marché, la concurrence et les secteurs travaillés. Qualifier et cartographier son portefeuille client ou ses prospects (key, mid et small)
- Les étapes clés d'un closing 100% gagnant
- Intégrer l'IA dans sa routine commerciale pour gagner en efficacité
- RSE : Un enjeu majeur pour les commerciaux

7 . Coaching

Durée : 2 heures en individuel

- Sujet au choix parmi 50 compétences clés de la fonction commerciale

8 . Entretien de conclusion

Durée : 30 minutes en individuel

- Évaluation des compétences acquises et débriefing de la prise d'engagement



Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation



Modalités pédagogiques

Alternance de modules en groupe et de temps de formation en individuel.

Nos sessions sont conçues pour maximiser la mise en pratique immédiate. Chaque module combine des apports théoriques courts avec des exercices concrets directement applicables.

L'objectif est que chaque apprenant reparte avec des actions prêtes à être déployées dès la fin de la formation.

Chaque module suit un cycle clair : Comprendre → Expérimenter → Ajuster → Valider. Cela garantit que les participants assimilent les concepts clés avant de les appliquer dans des cas concrets.

***Moyens et supports pédagogiques***

Un support opérationnel présentant les points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est disponible sur l'espace intranet de chaque apprenant.

***Modalités d'évaluation et de suivi***

Entretien individuel en amont afin d'évaluer le niveau , avec prise d'engagement sur des indicateurs clés à suivre. Entretien à chaud à l'issue de la formation afin d'évaluer les compétences acquises, faire un retour sur la prise d'engagement et valider les atteintes à l'objectif de la formation. Quizz d'évaluation à froid à 6 mois à l'issue de la formation.

***Informations sur l'admission***

Cette formation ne requiert pas de processus d'admission spécifique.

***Informations sur l'accessibilité***

Chez Propulsez, l'accessibilité est une priorité. Nos programmes sont conçus pour s'adapter à tous les publics, y compris les personnes en situation de handicap. Pour toute demande d'information ou besoin spécifique, n'hésitez pas à contacter directement notre référent handicap et accessibilité : 02 30 96 13 30 – bonjour@propulsez.fr