

De vos stratégies aux résultats



A1 COACHING Catalogue 2011

*Tu me dis, j'oublie
Tu m'enseignes, je me souviens
Tu m'impliques, j'apprends*

B. FRANKLIN

De vos stratégies aux résultats



MANAGEMENT COMMERCIAL

Animation et motivation des forces de vente

Manager pour placer son équipe en situation de réussite

- **Public concerné**

Managers d'équipe de vente: Directeur des ventes, directeur régional des ventes, chef des ventes

- **Objectifs**

Savoir faire un diagnostic de sa force de vente
Optimiser son style de management
Créer un environnement propice à la réussite de chacun
Gérer les comportements difficiles au sein de l'équipe

- **Points clés**

Savoir manager par l'action et pas seulement par les résultats
Se repérer dans les styles de management
Adapter son comportement de manager en fonction de la situation et du vendeur
Savoir identifier le profil de chaque vendeur et déduire les forces et faiblesses de son équipe
Mettre en place un véritable outil de développement des compétences
Maîtriser l'entretien de suivi individuel
Mieux communiquer lors des réunions d'équipe
Déterminer le profil de vos futurs collaborateurs

- **Méthode d'intervention**

Tests, autodiagnostic, exercices filmés
Échanges et démonstrations
Élaboration d'un plan opérationnel d'actions concrètes à mettre en œuvre dès le retour en entreprise

- **Durée**

3 jours et accompagnement individuel de chacun sur 6 mois en option

De vos stratégies aux résultats



MANAGEMENT COMMERCIAL

Manager coach

Développer la performance de son équipe

- **Public concerné**

Managers d'équipe de vente: Directeur des ventes, directeur régional des ventes, chef des ventes

- **Objectifs**

Le Coaching en entreprise, ses enjeux et ses limites

Le management par l'excellence

Faire de son acte de management au quotidien un outil essentiel au développement de la performance de ses vendeurs

- **Points clés**

Développer la posture coach et en comprendre les spécificités

Quand passer du management au Coaching

Mettre en œuvre les qualités propres à la posture Coach

Comprendre le degré d'autonomie de son collaborateur et y répondre par une attitude appropriée.

Mener l'entretien de Coaching: Processus et outils

Mettre en place une stratégie de Coaching propre à l'équipe et à chaque collaborateur.

- **Méthode d'intervention**

Tests, autodiagnostic, exercices filmés

Échanges et démonstrations, fiches et outils

Élaboration d'un plan opérationnel d'actions concrètes à mettre en œuvre dès le retour en entreprise

- **Durée**

2 jours et accompagnement individuel de chacun sur 6 mois en option.

Il est fortement recommandé d'avoir suivi le module « animer et motiver son équipe commerciale » pour aborder ce programme

De vos stratégies aux résultats



MANAGEMENT

Structurer une présentation

Impacter son auditoire de manière stratégique

- **Public concerné**

Les managers et plus largement toute personne appelée à faire des présentations à enjeu

- **Objectifs**

Acquérir et mettre en œuvre avec succès les démarches liées à une présentation réussie

Acquérir la confiance en soi propre à l'orateur efficace

- **Points clés**

Déterminer le résultat à atteindre par la présentation

Identifier les membres influents de l'auditoire

Structurer sa présentation en fonction des besoins de l'auditoire

Enrichir la présentation pour la rendre attrayante

Développer ses talents d'orateur pour impacter l'auditoire

Choisir et utiliser des supports de présentation efficacement

- **Méthode d'intervention**

Nombreux entraînements filmés

Création de supports appropriés

Élaboration d'une présentation opérationnelle applicable dès le retour en entreprise

- **Durée**

3 jours



MANAGEMENT

Développer votre charisme

Développer votre charisme pour accroître votre pouvoir de conviction

- **Public concerné**

Les managers et les dirigeants d'entreprise

- **Objectifs**

Acquérir un comportement synonyme de pouvoir de conviction
Utiliser avec pertinence le langage d'influence

- **Points clés**

Qu'est ce que le charisme
Travail approfondi sur le comportement non verbal
Comment dire quoi et à qui?
Rendre son discours irrésistible
Exercices de relaxation et de préparation mentale

- **Méthode d'intervention**

Nombreux entraînements filmés
Fiches de travail
Travail sur la mise en place d'une intervention dès le retour en entreprise

- **Durée**

3 jours

De vos stratégies aux résultats



MANAGEMENT

Préparer et conduire une réunion

Faire de la réunion un outil de travail porteur de résultats

- **Public concerné**

Toute personne conduisant régulièrement des réunions

- **Objectifs**

Préparer efficacement une réunion en fonction de son objectif et de ses participants

Maîtriser les techniques et les outils d'animation de réunion

- **Points clés**

Les différents types de réunion

Préparer sa réunion, de la définition de l'objectif à la préparation des supports

La mise en place des outils de suivis: Lesquels et pourquoi

Le rôle de l'animateur et ses fonctions d'organisation, de production, de facilitation et de régulation

Comprendre et gérer la dynamique de groupe

- **Méthode d'intervention**

Entraînements à la préparation et à l'animation d'une réunion

Nombreux entraînements filmés

Analyse des réussites et des difficultés rencontrées

Travail sur la mise en place d'une animation de réunion dès le retour en entreprise

- **Durée**

3 jours

De vos stratégies aux résultats



COMMERCIAL

La vente en face à face

Les éléments de communication essentiels pour un entretien de vente réussi

- **Public concerné**

Les commerciaux et toute personne ayant à mettre en œuvre une démarche de vente

- **Objectifs**

Accroître votre efficacité commerciale grâce à une communication en face à face maîtrisée

- **Points clés**

Redécouvrir le cercle d'efficacité du vendeur
Savoir ouvrir l'entretien de manière à susciter l'intérêt du client
Écouter pour identifier et comprendre les besoins du client
Les différents type de besoins client
Créer une argumentation spécifique
Conclure pour un entretien gagnant
Gérer les attitudes du client
Faire la différence entre objectif de visite et résultats
Découverte du langage d'influence

- **Méthode d'intervention**

Entraînements vidéo
Jeux de rôle
Mise en situation

- **Durée**

3 jours

De vos stratégies aux résultats



COMMERCIAL

Vente et PNL

Créer, développer et entretenir un climat de confiance fort, véritable avantage concurrentiel, grâce à la programmation neurolinguistique

- **Public concerné**

Les commerciaux et toute personne ayant à mettre en œuvre une démarche de vente

- **Objectifs**

Créer, développer et renforcer la relation
Pratiquer un questionnement élégant et efficace grâce à la boussole du langage
Appliquer la technique du recadrage pour gérer les freins à l'achat
Utiliser la préparation mentale pour gagner dans les entretiens difficiles
Gagner en confiance en soi

- **Points clés**

Le climat de confiance grâce à la synchronisation et le calibrage
Le métamodèle, outil magique pour comprendre les imprécisions de langage
Découverte de quelques métaprogrammes pour développer votre pouvoir de conviction grâce au langage d'influence
Les besoins du client et la notion de déclencheur
Savoir passer des messages avec l'art de la métaphore
Trois techniques de préparation mentale pour être efficace
Les systèmes de perception et leur utilisation dans l'entretien de vente
La stratégie d'objectif ou comment définir un objectif

- **Méthode d'intervention**

Démonstrations, Entraînements vidéo
Jeux de rôle et mise en situation

- **Durée**

3 jours

De vos stratégies aux résultats



COMMERCIAL

Passer de la vente à la négociation

Mettre en place une démarche de négociation quand le client a vraiment dit: « NON »

- **Public concerné**

Les commerciaux et toute personne ayant à mettre en œuvre une démarche de vente

- **Objectifs**

Savoir quand passer de la vente à la négociation
Préparer ses entretiens de négociation afin d'en rester maître
Ouvrir, mener et conclure ses entretiens de négociation avec efficacité
Faire face aux attitudes de déstabilisation de son interlocuteur

- **Points clés**

Prise de conscience qu'une négociation ne doit pas intervenir trop tôt dans un acte de vente
Les alternatives possibles dans une négociation
La préparation, clé du succès. Comment s'y prendre
Comment débiter une négociation, étape essentielle
Valider ses hypothèses et prendre la bonne décision pour une négociation réussie
Conclure pour un rendez vous gagnant
Comment faire face aux attitudes de déstabilisation de son interlocuteur
Développer le bon savoir-être pour impacter favorablement
Avoir un état d'esprit gagnant et constructif dans l'entretien de négociation

- **Méthode d'intervention**

Travail les cas des participants
Manuels de travail
Échanges et discussions
Jeux de rôle et mise en situation, entraînements vidéo

- **Durée**

4 jours ou 2 X 2 jours

De vos stratégies aux résultats



COMMERCIAL

Outils PNL appliqués à la négociation

Mise à profit de la PNL au service de la négociation

- **Public concerné**

Les commerciaux et toute personne ayant à mettre en œuvre une démarche de vente

- **Objectifs**

Faire émerger ses propres ressources pour une négociation réussie
Créer un vrai climat de confiance sans lequel aucune vraie négociation n'est possible
Déterminer un cadre commun à la négociation
Comprendre les motivations de son interlocuteur

- **Points clés**

Comprendre l'impact de nos émotions sur les résultats
Savoir ancrer des ressources positives pour la négociation
Éliminer les mauvais réflexes et les remplacer par des croyances utiles
Techniques de représentation mentales de la négociation
Savoir créer un réel climat de confiance
La boussole de langage comme outil d'intervention
Comprendre les motivations de son interlocuteur et y répondre
Savoir faire des propositions: Rédaction, annonce
Mise en œuvre d'une méthode pour une négociation réussie

- **Méthode d'intervention**

Travail les cas des participants
Manuels de travail
Échanges et discussions
Jeux de rôle et mise en situation, entraînements vidéo

- **Durée**

5 jours

De vos stratégies aux résultats



COMMERCIAL

Vendre et défendre ses marges

Déjouer les pièges des acheteurs

- **Public concerné**

Les commerciaux et les managers

- **Objectifs**

Développer votre capacité à vous confronter aux exigences toujours plus fortes de vos clients challengés face au principe de « faire plus avec moins » .

Acquérir un mental de gagnant

Maîtriser une approche méthodologique de la négociation

- **Points clés**

Savoir différencier vente et négociation

Comprendre les enjeux dans une négociation

Identifier le moment idéal propice à la négociation

Construire une préparation, clé du succès

Affronter les manœuvres de déstabilisation avec calme

Mener un entretien de négociation et en garder la maîtrise

Savoir formuler un objectif fédérateur de la négociation

- **Méthode d'intervention**

Travail sur les cas des participants

Manuels de travail

Échanges et discussions

Jeux de rôle et mise en situation, entraînements vidéo

- **Durée**

3 jours

De vos stratégies aux résultats



COMMERCIAL «GRAND COMPTE»

Approche stratégique des grands comptes

Mettre en œuvre une approche stratégique auprès des comptes multi-interlocuteurs pour gérer au mieux le cycle de vente

- **Public concerné**

Les commerciaux et les chargés de clientèle sur des comptes complexes

- **Objectifs**

Savoir mettre en œuvre une méthode permettant d'**impliquer** dans vos démarches vos interlocuteurs et les inciter à y jouer un **rôle actif**.

- **Points clés**

Savoir se fixer des objectifs qualitatifs
Identifier le processus de décision client
Comprendre comment vos interlocuteurs vous perçoivent
Savoir faire un diagnostic de situation et en décrypter l'information
Identifier des stratégies d'approche et les traduire concrètement sur le terrain
Construire un plan de visite et ses objectifs

- **Méthode d'intervention**

Travail sur les cas des participants
Manuels de travail
Échanges et discussions
Jeux de rôle et mise en situation, entraînements vidéo

- **Durée**

3 jours

De vos stratégies aux résultats



ORGANISATION

Gestion du temps

Retrouver un contrôle efficace sur la gestion de son temps

- **Public concerné**

Dirigeants, managers, commerciaux, chefs de service

- **Objectifs**

Découvrir des attitudes permettant d'améliorer la gestion de son temps après avoir identifié ses propres freins
S'initier à des méthodes et à des techniques permettant de gagner du temps et adopter une organisation personnelle efficace

- **Points clés**

Définir la gestion du temps
Les failles à une bonne gestion du temps
Importance, urgence, priorité. Ou en êtes vous?
Le carré des priorités
Utilité de l'assertivité dans la gestion du temps
Stress et gestion du temps
Savoir dire non, savoir déléguer
Planification et gestion du temps

- **Méthode d'intervention**

Travail sur les cas des participants
Manuels de travail
Échanges et discussions
Jeux de rôle et mise en situation, entraînements vidéo

- **Durée**

2 + 2 jours



CONNAISSANCE DE SOI

Ennéagramme des personnalités

A quoi peut bien servir tout le reste si on ne se connaît pas soi-même

- **Public concerné**

Dirigeants, managers, commerciaux, chefs de service et plus généralement toute personne sensible à ce sujet

- **Objectifs**

Explorer les mécanismes qui fondent votre personnalité pour une meilleure connaissance de soi et des autres que ce soit dans un environnement personnel ou professionnel.

Adapter votre communication en fonction de la personnalité de vos interlocuteurs

- **Points clés**

Découvrir le symbole de l'Ennéagramme et son utilisation

Comprendre les trois centres mental, émotionnel et instinctif

Découvrir les 9 principaux types de personnalités ainsi que les mécanismes de défense, motivation, talents et principaux comportements

Comprendre l'évolution possible des personnalités

Adopter une communication adaptée à la base de son interlocuteur

- **Méthode d'intervention**

Travail sur vous même

Manuels de travail

Échanges et discussions

Jeux de rôle et mise en situation, entraînements vidéo

- **Durée**

Sur mesure

De vos stratégies aux résultats



L'ECOUTE

L'écoute: Outil de base en communication

- **Public concerné**

Dirigeants, managers, commerciaux, chefs de service et plus généralement toute personne sensible à ce sujet

- **Objectifs**

Identifier une définition de l'écoute
Explorer et formaliser les mécanismes propres à la notion d'écoute
Utiliser cet outil dans la fonction management ou commerciale
Adapter votre communication en fonction de vos interlocuteurs

- **Points clés**

Déterminer ce qu'il convient de mettre derrière la notion d'écoute
Identifier une formule qui résume la notion d'écoute
Mesurer l'impact de votre subjectivité sur les mots
Identifier les signes d'écoute et de non écoute
Faire la différence entre comprendre et être d'accord
Apprendre comment faire pour mémoriser un entretien
Identifier comment vos questions révèlent votre attitude d'écoute
Evaluer quelle est votre qualité d'écoute
Identifier des pistes d'amélioration propres à votre métier

- **Méthode d'intervention**

Travail sur vos propres situations
Manuel de travail
Échanges et discussions
Jeux de rôle et mise en situation, entraînements vidéo

- **Durée**

2 jours

De vos stratégies aux résultats



LE COACHING DE PERFORMANCE

Accélérez votre réussite: Ne craignez pas d'avancer, craignez juste de rester à l'arrêt

- **Public concerné**

Dirigeants, managers, commerciaux, chefs de service, commerciaux

- **Objectifs**

Pour atteindre rapidement des objectifs professionnels et/ou pour éradiquer des comportements pénalisants au quotidien ou dans des situations à enjeu.

- **Quelques exemples**

Donner à son entreprise une orientation pertinente, choisir ses alliés et définir les structures ad hoc.

Mettre en place une délégation réussie qui permette de se concentrer sur les missions fondamentales.

Animer son équipe avec le maximum d'efficacité et d'enthousiasme.

Faire émerger son propre charisme

Exercer ses responsabilités avec plus d'efficacité.

Faire face à des évolutions plus ou moins importantes de son environnement.

Rétablir une situation managériale difficile.

Réorienter sa carrière.

Avoir un comportement leader en clientèle

- **Méthode d'intervention**

Modèle d'intervention systémique: 10 stratégies, 20 outils et 30 techniques

Travail sur vos propres situations et travail entre chaque séance

Entretien en face à face

Échanges et discussions

Jeux de rôle et mise en situation, entraînements vidéo

Identification de votre Profil d'Aptitude au Défi.

- **Durée**

En moyenne entre 6 et 10 séances de 1h00 à 1h30 sur 6 mois maximum