



# Formation Business Sales (1) Equipe commerciale

Je m'entraîne à vendre  
et à conduire mes RDV commerciaux

## Public

Cette formation n'exige pas de prérequis Elle s'adresse à vos directeurs commerciaux et leurs équipes

## Prérequis

- être salarié

## Objectifs pédagogiques :

- Préparer ses RDV de prospection pour gagner en efficacité
- S'approprier les valeurs de l'entreprise
- Apprendre à répondre aux objections clients
- Stimuler et fédérer ses collaborateurs

## LES + POST FORMATION

- Possibilité de continuer avec la formation Business Pitch
- Possibilité de rajouter du training et du coaching avec une solution IA
- Montée en compétences rapide et pérenne des participants en développant très concrètement leurs compétences comportementales par l'analyse de l'IA et le débrief.
- Vivre une expérience incroyable de découverte du potentiel de l'IA au service de ses softskills

JE ME FORME, JE M'ENTRAINE, JE VALIDE  
Vendre, poser des questions, argumenter  
Travailler les capacités de vente des équipes

## Programme

8 heures de formation par stagiaire avec 7 heures en présentiel et 1 heure en distanciel

En amont de la formation :

Séance de travail avec la direction pour déterminer les jeux de rôle et comprendre les objectifs et valeurs de l'entreprise

1 journée en présentiel

### **1ère SÉQUENCE : Le RDV commercial**

**la méthode PAPAE pour conduire ses RDV commerciaux**

- o Séance 1 : Formation théorique sur la méthode
- o Séance 2 : Entraînements avec Jeux de rôle : RDV prospect et débrief en groupe
- o Séance 3 : Co-Construire un référentiel Découverte d'un prospect

### **2nde SEQUENCE : Les valeurs de l'entreprise et les objections clients**

**la méthode : Outil emprunté à l'approche narrative**

- o Séance 1 : Ancrer ses connaissances sur les valeurs de son entreprise
- o Séance 2 : Coconstruire la « bible » des objections clients et découvrir la méthode APB

### **3eme SEQUENCE : Entraînement en distanciel**

Entraînement avec jeux de rôle sur la découverte clients et grille d'analyse avec le directeur commercial en observateur



# Renforcez l'esprit d'équipe

↳ **Visibilité Cohésion Performance**  
stephanie@oksaconseil.com

**Osez  
agir !!**

## INTERVENANTE STEPHANIE HAAS

sur LinkedIn :

<https://www.linkedin.com/in/stephaniehaas/>

- Consultante formée à l'Élément Humain® Phase 1 (Leadership individuel et performance collective) 2018
- Consultante certifiée Personal Branding Strategist ( Méthode REACH®) 2021
- Coach certifiée Méthode ACCEDER® préparation mentale
- Formation à 2 méthodes issues des pratiques narratives ( Arbre de Vie et Voyage de Vie)
- Formations auprès de publics variés : professions réglementées, PME, Fédérations, professions libérales

## MODALITES

- Formation intra entreprise uniquement
- Dates à valider avec le client
- Formation en présentiel et distanciel
  - sur le site du client
  - 1 journée de 9h à 17h ( pause déjeuner 1h) = 7h
  - 1 séance en Zoom d'1 heure

= 8h de formation / stagiaire

## INSCRIPTION

- Par mail : [stephanie@oksaconseil.com](mailto:stephanie@oksaconseil.com)
- Par tel : 06 15 41 37 55
- Via le formulaire CONTACT sur le site [www.oksaconseil.com](http://www.oksaconseil.com)

## NOMBRE DE PARTICIPANTS

- Groupe de 10 participants maximum

## COÛT DE LA FORMATION

- 1950€ HT

ACCESSIBILITE : pour toute personne en situation de handicap, merci de nous contacter

## Méthode Pédagogique

1. Présentation des méthodes PAPAE pour préparer ses RDV commerciaux , du Why pour les valeurs de l'entreprise et de l'APB pour répondre aux objections clients
2. La formation alterne 70% d'exercices pratiques et 30% de théorie et des conseils personnalisés.
3. Vos apprenants s'entraînent au plus près des conditions réelles basés sur des jeux de rôles définis par la direction et issus de cas terrains
4. Vos apprenants s'entraînent avec des méthodes ludiques favorisant la cohésion d'équipe

## Outils pédagogiques

1. Le WHY, méthode ludique
2. La méthode PAPAE pour s'entraîner sur ses RDV commerciaux
3. La méthode APB pour bien structurer ses réponses commerciales

## Les livrables

- La méthode PAPAE
- La grille APB

## Suivi et évaluation des acquis

- En amont : questionnaire préalable
- En cours : Grille PAPAE
- Evaluation finale : Quizz