

Durée : 7h		Nombre de participant : 12 personnes	
Public concerné :	Agents Commerciaux		
Délais d'accès :	Inscription jusqu'à 7 jours avant le début du stage		
Objectifs de la formation :	<p>Ne rien négliger pour retrouver un nouveau souffle à mon développement commercial</p> <p>Objectif de la formation : Etablir un tableau de bord de mes leviers pour développer mon CA.</p>		
Prérequis :	Aucun		
Profil du formateur :	Luc Dieulot formateur en développement Commercial		
Méthodes pédagogiques :	<p>Utilisation de support et présentation d'outils</p> <p>Echanges et participation des stagiaires, écoute active du formateur</p> <p>Cas pratiques en lien avec les besoins et rôles des participants</p>		
Modalités d'évaluation :	<p>QCM d'évaluation des acquis en début de formation</p> <p>Tour de table des participants en fin de session afin de connaître leur retour</p> <p>QCM d'évaluation en fin de formation</p>		
Tarif	300€ HT		
Personnes en situation d'handicap	<p>Nous avons possibilité d'adapter nos formations pour des personnes en situation d'handicap.</p> <p>Merci de nous contacter pour étudier votre demande et sa faisabilité.</p>		

Programme		
Horaire	Objectif pédagogique	Méthodes / Outils
JOUR 1		
9h30-10h : Accueil et présentation de la journée	Présentation de l'organisation de la journée et du planning Tour de table de présentation QCM d'évaluation des acquis en début de formation	
10h - 11h15 Module 1 : Evaluer mon savoir-faire en développement	Poser la situation : nouveau produit comment vais-je procéder à son lancement ? Faire apparaître les difficultés et appréhender une méthode	¼ h ½ h par groupe de 2 personnes
11h15- 12h Module 2 : Découvrir les 20 règles	Présentation des 20 règles	¼ h ½ h par groupe de 2 personnes
11h50 - 12h	Bilan de la journée de la matinée Tour de table	
12h - 13h	PAUSE DEJEUNER	
13h - 13h45 Module 3 : Analyser les points faibles	Restitution + et – Commentaires	¼ h ½ h par groupe de 2 personnes
13h45 - 15h30 Module 4 : Etablir une check liste	Etablir sa propre liste de règles à développer dans mon Agence Commerciale	Travail personnel 1/2 h
15h30 - 16h Module 5 : Etablir un plan d'actions	Analyse potentiel sur un secteur géographique Commentaires sur le projet.	Réflexion personnelle ¼ h
16h- 16h30	Engagement de chaque stagiaire sur un calendrier de mise en œuvre. Bilan de la journée de la matinée Tour de table	
16h30 - 17h	QCM d'évaluation des acquis en fin de formation Enquête de satisfaction	