

Seventic

The Business Dev Company

**Développez
les compétences de vos
équipes commerciales**



CATALOGUE

FORMATIONS

2016

A travers des formations intensives ou des challenges, nous vous proposons **des programmes personnalisés d'entraînement et de mise en situation** afin de booster l'efficacité commerciale de vos équipes.

Réconciliez vos commerciaux avec la prospection



OBJECTIFS

- Donner au manager les clés de la motivation et de la dynamisation de son équipe.
- A l'issue de la formation, le manager sera en capacité de :
 - Redonner une dynamique à son équipe
 - Motiver ses équipes pour atteindre des objectifs clairement exprimés
 - Pouvoir mettre en place des outils et méthodes pour appuyer l'activité de son équipe

PUBLIC

Cette formation en format coaching individuel s'adresse aux managers qui veulent dynamiser l'activité de prospection commerciale de leur équipe et en optimiser le pilotage.

Format coaching individuel

1 journée

PRÉ-REQUIS

- Formation adaptée quelque soit la taille de l'équipe
- Equipes en création ou déjà opérationnelles
- Manager expérimenté ou junior

PROGRAMME

Seventic
The Business Dev Company

- Comprendre et faire comprendre l'intérêt de la prospection téléphonique
- Poser les objectifs opérationnels
- Repenser l'organisation de l'équipe et du travail en fonction des objectifs
- Définir une stratégie opérationnelle
- Définir les leviers de motivation pour manager l'équipe
- Mettre en place les outils et méthodes nécessaires
- Présentation des méthodes d'animation et de dynamisation de l'équipe



1250 € HT

INTRA

INTER



LES PLUS DE LA FORMATION

- Un coaching 100 % personnalisé
- Prise en compte du contexte de l'entreprise et de l'organisation commerciale
- Programme adapté à la situation réelle
- Résultats concrets
- Formateur niveau consultant

Les fondamentaux de la prospection téléphonique



OBJECTIFS

Acquérir les techniques efficaces de prospection par téléphone auprès de prospects qualifiés ou non :

- Établir un plan de prospection
- Acquérir les techniques fondamentales de la prospection
- Renforcer son assertivité au téléphone
- Maîtriser l'argumentation et la réfutation des objections
- Découvrir les bonnes pratiques de la téléprospection

PUBLIC

Tout interlocuteur : la prospection téléphonique concerne toute personne chargée de joindre un client ou un prospect. Formation adaptée pour tout niveau, du manager à l'opérationnel.

INTRA : Jusqu'à 8 participants

INTER : 4 à 10 participants

**2 jours formation pratique
+ 1 jour validation des acquis**

PRÉ-REQUIS

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

PROGRAMME

Seventic
The Business Dev Company

La préparation à la prospection téléphonique

Définition des cibles (fichiers et bases de données /usage des réseaux sociaux), organisation et préparation des appels, fixer des objectifs (indicateurs et ratios clés)

Structurer un entretien téléphonique

La psychologie de la prospection téléphonique, établir un guide d'entretien en fonction de cibles et de vos offres, présentation des principales techniques d'appel

Franchir les barrages,

Le bon comportement au téléphone pour passer les standards et les secrétariats, trucs et astuces pour franchir les barrages

Prise de contact avec l'interlocuteur (Introduction)

Accrocher rapidement l'intérêt du prospect /Attitudes au téléphone, adaptation du discours en fonction de la cible, obtenir les informations utiles + Qualification du besoin / projet

Réfuter les objections

Réfutation des objections les plus courantes, structurer son argumentation

Conclure l'entretien

Quand et comment conclure, définir l'étape suivant



3790 € HT

INTRA

1225 € HT

par stagiaire

INTER



LES PLUS DE LA FORMATION

Une formation directement opérationnelle

- Immédiatement applicable
- Acquisition de techniques efficaces
- Mise en situation réelle
- **3^{ème} journée dédiée à l'évaluation des acquis et à la reprise après 2 semaines de mise en pratique**

Construire son discours commercial : Quelques secondes pour convaincre



OBJECTIFS

- Construire un argumentaire commercial impactant et différenciant
- Développer la bonne attitude pour répondre aux objections sans se mettre en opposition
- Engager le prospect dans une relation commerciale



PUBLIC

Toute personne en charge de la performance commerciale souhaitant développer un discours efficace pour intéresser rapidement des décideurs et engager une relation commerciale : Manager commercial, Commercial sédentaire/terrain, technico commercial ...

Session individuelle ou en équipe



1 journée



PRÉ-REQUIS

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

PROGRAMME

Seventic
The Business Dev Company

Construire un argumentaire commercial impactant et différenciant :

- Identifier les caractéristiques de votre produit/service, les avantages de votre offre
- Mise en avant de ces éléments
- Structurer son argumentaire en 7 étapes

Développer la bonne attitude pour répondre aux objections sans se mettre en opposition :

- Le bon comportement au téléphone
- Réfutation des objections les plus courantes
- Structurer son argumentation pour présenter avantageusement son prix et minimiser les objections
- L'attitude à adopter lorsque le client évoque la concurrence
- Les formules à éviter à tout prix



1090 € HT

INTRA

/

INTER



LES PLUS DE LA FORMATION

Formation adaptée à votre univers

Rédaction d'un guide d'entretien 100% personnalisé et opérationnel

La formation est assurée par un intervenant maîtrisant votre secteur d'activité.

Prospection et prise de rendez-vous : entraînement intensif



OBJECTIFS

La formation permet aux stagiaires :

- d'améliorer immédiatement leurs capacités de prospection et de prise de rendez-vous
- d'acquérir des techniques commerciales éprouvées
- de bénéficier d'un entraînement intensif personnalisé

PUBLIC

Equipes commerciales opérationnelles : commercial sédentaire, ADV, ingénieur commercial, ingénieur d'affaires, manager commercial ...

INTRA : Jusqu'à 8 participants
INTER : 4 à 10 participants

2 jours formation pratique
+ 1 jour validation des acquis

PRÉ-REQUIS

- Avoir des notions commerciales pour suivre la formation.
- Etre en charge de la prospection, la prise de rendez-vous téléphonique.

PROGRAMME

Seventic
The Business Dev Company

Préparer la prospection téléphonique

définition des cibles, organisation et préparation des appels, fixer des objectifs

Structurer un entretien téléphonique

la psychologie de la prospection téléphonique, établir un guide d'entretien en fonction de cibles et de vos offres, présentation des principales techniques d'appel

Franchir les barrages, standards/secrétaire/assistante

le bon comportement au téléphone, passer les standards et les secrétariats, trucs et astuces pour franchir les barrages

Prise de contact avec l'interlocuteur (Introduction)

accrocher rapidement l'intérêt du prospect /Attitudes au téléphone, adaptation du discours en fonction de la cible, obtenir les informations utiles + Qualification du besoin / projet

Réfuter les objections

réfutation des objections les plus courantes, structurer son argumentation

Conclure l'entretien

quand et comment conclure, définir l'étape suivante

La Relance

techniques & comportements (usages, persévérance, etc...), gérer ses fichiers en fonction des priorités

Mise en pratique

jeux de rôles, mise en situation théorique et réelle, débriefing en temps réel, analyse et correction des discours



3845 € HT

INTRA

1245 € HT

par stagiaire

INTER



LES PLUS DE LA FORMATION

Une formation :

- 100% opérationnelle
- adaptée à l'univers du stagiaire
- Sessions d'appels sur vos cibles commerciales
- **3^{ème} journée dédiée à l'évaluation des acquis et à la reprise après 2 semaines de mise en pratique**

Prise de RDV téléphonique : Renforcer son efficacité commerciale



OBJECTIFS

A l'issue de la formation le stagiaire sera en capacité de :

- Maîtriser les techniques et les étapes de la prise de rendez-vous
- Accroître sa performance en terme de taux de prise de rendez-vous
- Adapter son argumentaire de prospection,
- Développer ses compétences par la pratique

PUBLIC

Tout intervenant dans le processus commercial en charge de la prise de rendez-vous, du commercial sédentaire au chargé d'affaires.

INTRA : Jusqu'à 8 participants
INTER : : 4 à 10 participants

2 jours formation pratique
+ 1 jour validation des acquis

PRÉ-REQUIS

- Faire partie du processus commercial.
- Etre en charge de la prospection et de la prise de rendez-vous téléphonique.

PROGRAMME

Seventic
The Business Dev Company

La préparation à la prise de rendez-vous téléphonique

Définition des cibles, organisation et préparation des appels, fixer des objectifs. La psychologie de la prospection téléphonique, établir un guide d'entretien en fonction de cibles et de vos offres, présentation des principales techniques d'appel

Identifier et accrocher son interlocuteur

Franchir les barrières, standards/secrétaire/assistante

le bon comportement au téléphone, passer les standards et les secrétariats, trucs et astuces pour franchir les barrières

Prise de contact avec l'interlocuteur (Introduction)

Attitudes au téléphone, accrocher rapidement l'intérêt du prospect, adaptation du discours en fonction de la cible, obtenir les informations utiles.

Savoir prendre un rendez-vous

La prise de rendez-vous

Capter l'attention, Techniques de prise de rendez-vous, best practice, trucs et astuces

Réfuter les objections

Réfuter et rebondir sur les objections, avancer vers la prise de rendez-vous

Conclure l'entretien

Quand et comment conclure, définir l'étape suivante, confirmer la prise en compte du rendez-vous, valider la date et l'heure du rendez-vous



3845 € HT

INTRA

1245 € HT

par stagiaire

INTER



LES PLUS DE LA FORMATION

Une formation 100% opérationnelle :

- Mise en situation / Jeux de rôles (simulations en binômes)
- Débriefing en temps réel
- Analyse et correction des discours
- **3^{ème} journée dédiée à l'évaluation des acquis et à la reprise après 2 semaines de mise en pratique**

Vendre et négocier par téléphone



OBJECTIFS

A l'issue de la formation le stagiaire sera en capacité de maîtriser les techniques de commercialisation par téléphone :

- Convaincre et conclure au téléphone.
- Savoir gérer la pression de négociation.
- Obtenir des contreparties utiles.
- Remporter l'affaire !



PUBLIC

Cette formation opérationnelle s'adresse en priorité aux télévendeurs et commerciaux sédentaires.

INTRA : Jusqu'à 8 participants

INTER : 4 à 10 participants



**2 jours formation pratique
+ 1 jour validation des acquis**



PRÉ-REQUIS

- Maîtriser les fondamentaux de la prospection téléphonique.
- Savoir définir son cycle de vente.

PROGRAMME

Seventic
The Business Dev Company

Prendre la bonne attitude pour vendre au téléphone

- Positionner le ton de sa voix
- Adopter une posture positive
- Etre à l'écoute avant de parler
- Connaître ses forces et faiblesses

Processus d'appel

- Atteindre l'interlocuteur visé
- Accrocher son intérêt en 30 secondes
- Qualifier pour comprendre

Savoir transformer l'appel en vente

- Identifier les leviers de décision
- Maîtriser et utiliser à bon escient les arguments
- Rebondir sur les réactions du prospect (objections, remarques, perches)
- Faire une offre de valeur : rapport pertinence / prix

Emporter la décision du prospect

- Savoir négocier dans un objectif win/win
- Adapter la négociation à votre univers
- Sortir du piège du prix
- Finaliser la vente



3995 € HT

INTRA

1425 € HT

par stagiaire

INTER



LES PLUS DE LA FORMATION

Une formation 100% opérationnelle :

- Mise en situation / Jeux de rôles (simulations en binômes)
- Débriefing en temps réel
- Analyse et correction des discours
- **3^{eme} journée dédiée à l'évaluation des acquis et à la reprise après 2 semaines de mise en pratique**

La qualification commerciale de projets complexes (solutions informatique, finance, industrie, ...)



OBJECTIFS

- Maîtriser les différentes étapes de la qualification de projet
- Comprendre les enjeux et savoir qualifier finement des projets stratégiques en environnement complexe.
- Augmenter la fiabilité des forecast et les taux de closing.

PUBLIC

Toute fonction commerciale
Avant vente
Chef de projet
Technico commercial
...

INTRA : Jusqu'à 8 participants
INTER : 4 à 10 participants

2 jours

PRÉ-REQUIS

- Connaissance du cycle de vente des offres.
- Offre destinée essentiellement à l'univers BtoB
- Stagiaires intervenants dans la prospection et le suivi commercial (nurturing) de projets complexes

PROGRAMME

Seventic
The Business Dev Company

Identification du contexte

- Structuration de l'entreprise / groupe
- Organisation et pôles de décision
- Investigation et qualification de l'existant

Qualification des contacts impactés par le projet

- Identification et prise de contact
- Validation de la fonction et du rôle de l'interlocuteur dans le projet
- Qualification des enjeux

Qualification du projet

- Projet
- Groupe de Décision
- Timing
- Stade de Réflexion
- Budget
- Revendeur/Partenaire
- Actions suivantes



2790 € HT

INTRA

1090 € HT

par stagiaire

INTER



LES PLUS DE LA FORMATION

Formation sur mesure :

- Par formateur expert
- Adaptée à votre univers

Optimiser le suivi et les relances de votre portefeuille d'affaires

Obtenez un meilleur taux de closing



OBJECTIFS

- Mieux gérer le portefeuille d'opportunités.
- Améliorer le taux de signature d'affaires.
- Le stagiaire acquiert les techniques et réflexes pour optimiser le suivi et la relance sur son portefeuille, sur des processus commerciaux simples ou complexes.



PUBLIC

Commerciaux sédentaires et terrain
Fonctions support
Administration des ventes

INTRA : Jusqu'à 8 participants

INTER : 4 à 10 participants



**2 jours formation pratique
+ 1 jour validation des acquis**



PRÉ-REQUIS

- Etre en charge du nurturing (maturation) des affaires et/ou de l'intégralité du cycle de vente.

PROGRAMME

Seventic
The Business Dev Company

Rappel des étapes clés du cycle de vente

- Création et enrichissement du portefeuille d'affaires
- Position de l'étape suivi et relance dans le processus commercial
- L'impact de l'optimisation de cette étape

Fixer des objectifs (indicateurs et ratios clés)

- Objectifs : suivi / transformation / closing ...
- Indicateurs, KPI

Organiser le suivi du pipeline d'affaires

- définir des priorités
- Organiser son activité
- Mise en place d'outils de suivi et pilotage

Présentation des principales techniques de relance

- Méthodes de suivi et relance, best practices
- Définir le rythme
- Techniques & comportements (usages, persévérance, etc...)

Mise en pratique

- Jeux de rôles
- Mise en situation théorique
- Débriefing en temps réel
- Analyse et correction des actions



3250 € HT

INTRA

1280 € HT
par stagiaire

INTER



LES PLUS DE LA FORMATION

- Une formation 100% opérationnelle.
Mise en situation / Jeux de rôles
Débriefing en temps réel
Analyse et correction des discours

Recrutement de partenaires



OBJECTIFS

- Maîtriser les fondamentaux de la relation de distribution.
- Acquérir les techniques d'approche et de préparation à la négociation avec les partenaires/distributeurs.
- Comprendre le rapport de force, le rôle et les enjeux de ses interlocuteurs.
- Entretenir et animer le réseau de distribution sur le long terme.

PUBLIC

Responsable des partenaires / des distributeurs
Business développeurs
Animateur du réseau
Direction commerciale
...

INTRA : Jusqu'à 8 participants
INTER : 4 à 10 participants

2 jours

PRÉ-REQUIS

- Cette formation s'adresse aussi bien aux réseaux en création que ceux en développement.
- Capacité d'adapter la formation à tout secteur d'activité.

PROGRAMME

Seventic
The Business Dev Company

Les spécificités du recrutement de partenaires / distributeurs

- Identifier les fonctions visées
- Définir le processus de prise de décision : technique / financier / stratégique
- Cibler les activités

Elaborer sa stratégie d'approche

- Structurer et piloter son approche du compte
- Comprendre les enjeux externes et internes du partenaire
- Définir ses objectifs de référencement
- Définir les termes du partenariat avec le partenaire

Définir une offre de valeur

- Comprendre la chaîne de valeur du client
- Situer le positionnement de son offre
- Mettre en avant le retour sur investissement pour le client

Négocier le partenariat

- Ne négliger aucun interlocuteur (technique, financier, commercial...)
- Maîtriser le package de l'offre
- Négocier des contreparties en cas de concessions

Définir un plan de mise en œuvre

- Accompagnement technique, commercial, ...
- Préciser les étapes concrètes



2890 € HT

INTRA

1190 € HT
par stagiaire

INTER



LES PLUS DE LA FORMATION

Une formation 100% adaptée :

- à l'univers de chaque participant.
- à la situation de chaque entreprise

Blitz Day



OBJECTIFS

- Dynamiser instantanément l'équipe et booster les résultats en un temps très court.

PUBLIC

Toute équipe commerciale

Jusqu'à 12 commerciaux

1 journée

PRÉ-REQUIS

- Dynamique positive du manager
- Etre en charge de la prospection

PROGRAMME

Seventic
The Business Dev Company

INCENTIVE ÉCLAIR SUR UNE JOURNÉE

Préparation avec le manager de l'équipe

- Définition des objectifs
- Offres promotionnelles
- Niveau de récompense
- Fichier de prospection / trame d'appel

Prise en charge et animation de la journée

- Animation de votre équipe par le coach
- Coaching individuel au poste
- Aide à la vente
- Remise des prix en fin de journée



2500 € HT

INTRA

INTER



LES PLUS DE LA FORMATION

- Offre clés en main
- Résultats instantanés
- Dynamisation de l'équipe
- Outil de cohésion de groupe