

Executive Master Management Commercial

Biographie



Gaëlle MENIN URIEN

Manager de l'offre Vente et Négociation CEGOS
15 ans d'expérience en déploiement de plans
de formation commerciaux
Auteure du livre « Vente et négociation pour non spécialistes »

Syllabus

Intitulé du module ou cours : Méthode de vente et formation des commerciaux

Date(s) des cours : 11 mars 2016

Durée : 1 jour

Objectifs visés

Distinguer performance et compétences
Transposer ces compétences dans un plan de formation
Choisir les modalités pédagogiques adaptées
Développer une culture de formation « on the job »

Principaux points abordés

Les processus de vente les plus couramment rencontrés
Les compétences commerciales à chaque étape
Le recueil des besoins des commerciaux
La mise en œuvre de la formation
Les modalités pédagogiques : présentiel/distanciel/on the job
Le suivi après la formation

Méthodes pédagogiques utilisées

Etude de cas fil rouge sur la journée
Panorama des modalités de formation : puzzle
Enquêtes formation des commerciaux : présentation

Bibliographie

Stratégie et formation – Philippe Korda – Editions Dunod – 2011
Le coaching efficace des commerciaux – Pascal DEBORDES - Editions Dunod – 2011

Webographie

Le blog de la formation professionnelle : <http://www.formation-professionnelle.fr/page/3/>