



Animer son réseau de revendeurs / distributeurs

(Parcours en présentiel et distanciel)

Organisme de formation : QWANTIQ

Public : Commerciaux

2 jours + 3 modules Teams (3x90')

Programme du Parcours :

→ Formation de 2 jours en présentiel au CIFL : 16 et 17 janvier 2024

Objectif : Conférer la capacité à vendre la valeur et à négocier

Thèmes développés :

1. 7ca a YbhXfj Y`cddYf`XY`Uj U`Yi f`U`ci hfY`W`Yn`YgX]ghf]Vi hYi fg`Yh`ZU]fY`dfc[fYggYf`Yg`fg`h`Uhg`3
2. 7ca a Ybh`V`bghfi]fY`Yh`g`Jj fY`i b`d`Ub`X`fU]cb`YZZ]W]W`Uj YW`Yg`fYj YbXYi fg`3E
3. 7ca a Ybh`ja d`]ei Yf`YZZ]W]W`a Ybh`U`X]fY]cb`Xi`fYj YbXYi f`3E
4. Ei Y`g`cV`Y]Zg`gY`Z]l Yf`3E
5. 7ca a Ybh`[U[bYf`hXfj Y`cddYf`XYg`W]Ybhg`{`XYi l`3E
6. Df`fdUfYf`Yh`f`fi gg]f`i bY`j`]ghY`{`XYi l`
7. FY`UbW`f`Y`W]Ybh`E
8. 7ca a Ybh`hf`Ub`g`Z`fYf`XYg`V`ta d`f`h`Y`b`W`g`U`i l`X]ghf]Vi hYi fg`Y`b`j`]ghY`V`b`c]bhY`E
9. @Y`a cXY`XY`Z`cb]cb`bYa Ybh`XY`8]fY]cb`{`8]fY]cb`E
10. 7ca a Ybhj`YbXfY`{`XYi l`Yh`hf`Ub`g`Z`cfa Yf`Yg`YUXg`Yb`UZZ]fYg`g]l`b`fYg`E
11. 7ca a Ybh`f`fi gg]f`Yg`fYb`V`b`h`fYg`Uj YW`Yg`a UbU`Yfg`Xi`X]ghf]Vi hYi f`E
12. 7ca a Ybh`f`fi gg]f`Yg`f`fi b]cbg`X`f`fei]dY`W`Yn`Y`X]ghf]Vi hYi f`flUbW`a Ybhg`dfcXi]h`z`dfca ch]cb`z`Yh`W`
13. 7ca a Ybh`réunir les évènements sur site avec le distributeur chez les clients

→ Training intensif avec 3 modules en distanciel (3x90mn)

22 janvier 2024 (2 modules de 90') : 09h00 – 10h30 (pause) 11h00 – 12h30

29 janvier 2024 (1 module de 90') : 09h00 – 10h30

Objectif : Entraîner régulièrement les commerciaux à distance via Teams pour acquérir les réflexes et booster la montée en compétences

Vos commerciaux s'entraîneront à mettre en pratique toutes les techniques abordées lors de la formation initiale : Partage des retours d'expérience. Rappel sous forme de Quiz. Mise en évidence des bonnes pratiques. Entraînements sur cas concrets. Jeux de rôle. Travail complémentaire sur les zones mal maîtrisées.

Pédagogie : Exercices méthodologiques. Exemples commentés. Exercices d'appropriation en sous-groupes (Breakout sessions). Entraînements. Jeux de rôle. Débriefing. Evaluation des acquis pendant la formation et fin.

Coût de la formation du Parcours (2 jours + 3 modules de 90') : 975 € HT / pers.

Pour les 2 jours au CIFL : salle, équipement et déjeuner des 6 participants pris en charge par le CIFL.

Convention de formation entre le formateur et l'entreprise. Prise en charge possible par votre OPCO.

Possibilité de prise en charge par le CIFL sous conditions - vous renseigner