



# Optimiser la performance de l'entreprise et votre parcours commercial - Conseil



## STRATÉGIE COMMERCIALE

### OBJECTIFS

Accélérez votre performance commerciale ! Formalisez votre stratégie commerciale, structurez et outillez vos équipes, déployez des actions percutantes pour booster votre chiffre d'affaires et votre rentabilité.

- ◆ Les dirigeants ont conscience de l'absolue nécessité de maîtriser une démarche commerciale forte pour assurer la compétitivité de leur entreprise mais faute de temps, de savoir-faire ou de ressources ils ne parviennent pas à s'en donner les moyens.

### CONTENU

Le Parcours CPE Commercial vise à pousser l'amélioration de votre performance commerciale pour influencer sur l'ensemble du développement de votre entreprise et renforcer sa compétitivité.

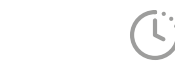
#### # Un parcours personnalisé décliné en 2 formats

Constitué d'un accompagnement individuel, de 4 ou 6 jours, et de 2 journées de collectifs inter-entreprises, pour propulser votre entreprise dans une démarche de performance :

- Après une phase de clarification de votre besoin, votre Conseiller élabore avec vous un plan d'action pour répondre à vos priorités.
- Il définit le format, court ou long, selon les résultats attendus et le temps mobilisable sur le projet par votre entreprise.

#### Trois clés d'entrée pour faciliter votre progression :

- **Définir ou formaliser ma stratégie commerciale :** segmenter mes marchés, différencier mon offre, diversifier mon activité etc.
- **Organiser ma fonction commerciale :** structurer mes process commerciaux, outiller (y compris outils numériques) & manager mon équipe etc.
- **Mettre en œuvre mon plan d'actions :** déployer mon outil de relation client, prospecter, vendre sur internet, utiliser les réseaux sociaux dans ma démarche commerciale etc.



Format long :  
6 jours individuel + 2 jours collectifs  
Format court :  
4 jours individuel + 2 jours collectifs



Accessibilités  
PSH



Un référent  
à votre écoute

### PUBLIC CONCERNÉ

TPE et PME  
Tous secteurs d'activités

### PRÉREQUIS

Aucun prérequis

### Des collectifs pour monter en compétences

Le parcours inclut 2 journées en inter-entreprise pour faciliter l'échange et l'ouverture sur d'autres pratiques. Les thématiques d'ateliers sont sélectionnées en fonction de votre besoin.

À titre indicatif, quelques thèmes qui pourront être abordés :

- *Conduire un entretien de vente en face à face*
- *Savoir mener des négociations*
- *Réussir mon pitch commercial*
- *Les clés pour manager efficacement mon équipe commerciale*
- *Mettre en place des outils de pilotage*
- *Connaître et s'appropriier les outils numériques au service de mon activité commerciale, etc.*
- Un bilan détaillé, (résultats qualitatifs et quantitatifs) de votre accompagnement.
- Des outils et des méthodes spécifiquement adaptés à vos besoins qui vous permettent de poursuivre votre démarche d'amélioration en autonomie.



## STRATÉGIE COMMERCIALE

### ENJEUX

#### Les enjeux du management à distance, pour le manager, pour le collaborateur

- Quel formalisme, quelle transparence

#### Appréhender les décalages spatiaux, temporels, la distance hiérarchique

#### L'évaluation des performances, collectives ou individuelles

#### Les impacts pour la cohésion d'équipe, sur la forme et sur le fond

- Comment clarifier les objectifs, quels outils pour le travail en équipe

#### Définir les principes de fonctionnement

- L'utilisation des e-mails et outils nomades
- Fréquence des contacts physiques, rôle clé de la convivialité

#### L'importance renforcée de la communication interpersonnelle

- Comment communiquer à distance : le non-verbal, le non visuel
- Vers le manager coach...

#### Mises en pratiques :

- Gagner en efficacité par une bonne préparation pour créer le lien à distance
- Que faut-il préparer en amont de l'échange sur le fond ?
- Interaction (quelles sont vos pratiques ?) et apports (définir un objectif précis pour chaque communication, se préparer aux échanges individuels et collectifs, identifier)
- Les besoins de l'équipe, se préparer à gérer le sentiment d'isolement, le manque d'autonomie, etc.)

#### Comment se préparer en tant que manager en termes de posture ?

- Retour d'expérience et présentation d'un outil de compréhension de son mode de fonctionnement pour appréhender la relation à distance (ma perception de cette nouvelle situation)

### DATES DES SESSIONS

A consulter sur notre site internet.

### TARIF À LA DEMANDE

Remis sur devis et après étude de votre demande en fonction du nombre de personnes et de la situation de la formation.

## Facilitez-vous le business !



BÉATRICE PILOT : 06 65 21 91 26  
PHILIPPE LE ROUX : 06 48 98 00 22

contact@lpf-formation.com  
3 impasse des écoles - 69550 CUBLIZE  
[lpf-formation.com](http://lpf-formation.com)

# Optimiser la performance de l'entreprise et votre parcours commercial - Conseil

#### Installer la relation

- Exercices de mise en pratique et bon sens pratique ! («la météo » des participants, écoute, bienveillance, empathie, créer une ambiance conviviale, renforcer le sentiment d'appartenance)

#### Poser le cadre de fonctionnement

- Les règles à respecter (prendre le temps d'expliquer et donner du sens, gestion)
- De la prise de parole, utilisation du micro et de la caméra, gestion des sources
- Parasites, utilisation du tchat, etc.)
- Clarifier le rôle de chacun (qui fait quoi - par exemple : désigner un preneur de notes durant une réunion)
- Structurer le reporting

#### Animer son équipe et développer un climat de confiance

- Adopter les règles de la communication à distance
- Accepter de ne pas pouvoir tout maîtriser !
- Comment être plus explicite
- Un peu d'éloquence
- Mise en pratique

#### Créer des rituels

- Ritualiser = sécuriser et rassurer - créer de nouveaux repères
- Mise en pratique

#### Fédérer l'équipe à distance

- Entretenir une vision d'équipe
- Informer toute l'équipe en même temps

#### Développer la relation de confiance et l'autonomie de ses collaborateurs

- Valoriser, encourager, féliciter
- Développer les collaborations
- Responsabiliser chacun
- Rendre chacun proactif

#### Trainings et conclusion

