

# OPTIMISER VOS PERFORMANCES COMMERCIALES

Inscription par mail et réponse sous 48h (jours ouvrés) avec un délai de réalisation 1 mois minimum. La formation dure une journée. Pour toute situation de handicap, nous contacter pour envisager la faisabilité.

Réservation, contact et informations :

[catherine@lacademie-du-newbiz.com](mailto:catherine@lacademie-du-newbiz.com)

## Introduction

Présentation des stagiaires, recueil des attentes de la journée de formation et quiz d'évaluation des réflexes de vente

**Présentation de la structure de la journée et des activités**

**Rappel du processus commercial et son importance dans la vie d'une entreprise (du lead à l'encaissement).**

## Module 1 – Techniques d'ouvertures

1.1 Identifier, catégoriser et prioriser les enjeux: L'écoute active et le "pay it forward" vers le client

1.2 Adapter la narration : Le storytelling au bon moment.

1.3 Atelier évaluation des acquis : Aptitudes individuelles aux questionnements clients.

## Module 2 – Animer le dialogue avec le prospect

2.1 Mettre en confiance; contrôler son stress

2.2 Jouer avec sa voix et sa gestuelle pour rythmer l'échange et ancrer la concentration du prospect.

2.3 Atelier pratique ; respiration, portée de voix, soft skills

## Module 3 – Mise en situation – entraînement à la vente

3.1. Aisance présentielle et analyse comportementale

3.2 Atelier simulation de pitch chronométrés. Répétition en groupe.

## Conclusion

Évaluation individuelle des acquis, quiz de validation de l'atteinte des objectifs de la formation.

### Participants

Formation individuelle ou collective de 5 à 8 stagiaires

### Tarifs

à partir de 2 600€ H.T/ j  
(250€ HT par personne supplémentaire)

Proposition sur-mesure

### Durée

Une journée en intra entreprise

### Lieu

Chez le bénéficiaire ou à la charge du bénéficiaire

### Moyens mobilisés

Présentation et support de formation projeté. Ordinateur individuel et connexion wifi.



### Intervenant

**Eric Mabilon**

**Conseil en new business, formateur de l'Académie du Newbiz**

Plus de 17 ans d'expérience en tant que Sales Manager et Directeur Commercial et des Partenariats en fintech et grands groupes. Maîtrise des techniques de ventes Centric Selling.

### Objectifs

- Maîtriser les processus de ventes
- Savoir identifier les besoins de son prospects et ou de son client
- visualiser les réussites, Être légitime pour le client
- A l'issue de la formation, le stagiaire saura mettre en place les clés du succès d'une vente.

### Public visé

- Dirigeant,
- Cadre,
- Responsable du développement,
- Manager,
- Commercial,
- Toute personne en agence de communication (digital, pub, ...) amenée à développer le new business et participer à des compétitions ...
- Aucun prérequis nécessaire

### Méthode

La formation privilégie l'interactivité : théorie et pratique sont alternées. La réflexion et l'échange sont privilégiés avec des mises en pratique, à partir de cas vécus par les participants, d'ateliers, de quiz, de méthodologies illustrées d'exemple puis d'applications en situation

Évaluation individuelle, en fin de formation pour valider les acquis