

# PERFORMANCE COMMERCIALE

## Le coaching de la vente

### Enjeux de la formation:

- En relais des sessions de formation en salle, le coaching terrain permet de développer les compétences de vente et la prise d'autonomie des chefs de secteur. Par son adaptation aux besoins spécifiques de développement de chaque collaborateur, il permet de cibler les enseignements sur des points particuliers à développer.
- La posture du Manager Commercial en tant que coach nécessite une prise de recul, des capacités d'écoute et d'analyse, la maîtrise de l'ensemble des modules de formation et des grilles de coaching mis à sa disposition.

### Objectifs pédagogiques :

- Maîtriser les techniques de coaching individuel et collectif
- Appréhender les étapes de la journée de coaching
- Comprendre la pédagogie chez l'adulte
- Mettre en application les techniques d'entraînement terrain
- Apporter une réelle valeur ajoutée aux accompagnements terrain

### Animation pédagogique :

- La pédagogie maïeutique du séminaire s'appuie sur de nombreux exercices, étude de cas, jeux de rôle, vidéos...
- Ce programme s'appuie sur des grilles de coaching si elles existent. Il nécessitera la création ou l'adaptation d'outils d'accompagnement le cas échéant.

### Durée du séminaire :

- 2 jours

# PERFORMANCE COMMERCIALE

## Le coaching de la vente

### Prérequis :

- Pas de prérequis.

### Compétences et aptitudes :

- Les compétences acquises durant cette formation sont directement transposables dans votre activité professionnelle.

### Modalités d'évaluation :

- Mises en situation, quiz, QCM, évaluation de fin de stage.

### Modalités et délais d'accès à la formation:

- Personnes en situation de handicap / Formations intra-entreprise : pour toute demande nous contacter avec le lien ci-dessous.
- Votre demande sera étudiée et nous prendrons contact avec vous dans un délai de 48 heures. Pour vous inscrire à une formation [cliquez ici](#) ou directement sur la page [contact](#).

### Tarif :

- Sur demande un devis vous sera envoyé.