



Certificat Vente, négociation et développement commercial

PERSONNES CONCERNÉES

La formation est destinée aux personnes désirant développer leurs compétences en vente, en négociation et en management commercial que ce soit en BtoC ou en BtoB, pour la vente de produits et/ou de services, quel que soit le secteur d'activité et la taille de l'entreprise ou du centre de profit.

CONDITIONS D'ACCÈS ET PRÉ-REQUIS

La participation à cette formation ne nécessite pas de prérequis spécifiques au regard du public auquel elle s'adresse. La sélection se fera sur dossier et sur entretien de motivation.

POINTS FORTS DE LA FORMATION

- > Cinq modules thématiques conçus et animés par des enseignants-chercheurs et des formateurs-consultants de l'EM Strasbourg, la business school de l'université de Strasbourg.
- > Un focus sur les solutions informatiques et numériques, dont l'intelligence artificielle, au service de l'optimisation des processus commerciaux.
- > Une approche basée sur des outils de développement personnel pour développer ses compétences relationnelles, améliorer ses compétences en négociation, mieux vendre, et manager une équipe commerciale.
- > Deux journées spéciales sur l'utilisation de l'information stratégique pour le développement commercial et des affaires.

COMPÉTENCES À L'ISSUE DE LA FORMATION

- > Appliquer la méthode DISC au fonctionnement de son équipe commerciale et plus généralement au management des équipes.
- > Optimiser son style de management.
- > Optimiser et accélérer ses ventes avec la méthode DISC.
- > Identifier les besoins et les intérêts de ses interlocuteurs.
- > Mieux communiquer avec ses clients.
- > Comprendre et appliquer les fondamentaux de la négociation.
- > Formuler les objectifs, les besoins et les attentes de l'entreprise en matière de relation client.
- > Restituer les parcours clients existants et l'identification des moments de vérité de la relation client.
- > Connaître et utiliser les principales fonctionnalités d'un CRM liées à la base de données client.
- > Connaître et appliquer les meilleures pratiques pour l'utilisation d'un CRM.
- > Intégrer l'intelligence artificielle (IA) dans la vente et la relation client.
- > Connaître et appliquer les principes du social selling.
- > Mettre en place une meilleure utilisation de l'information commerciale et stratégique.
- > Cartographier le besoin informationnel.
- > Implémenter des processus de veille sur la base de sources pertinentes.
- > Analyser et optimiser l'utilisation de l'information.
- > Maîtriser la due intelligence pour sécuriser les transactions commerciales.

PROGRAMME

Le programme se compose de cinq modules thématiques :

MODULE 1 : Mieux se connaître pour mieux vendre (1 jour)

- > La découverte du modèle DISC appliqué à la vente.
- > L'exploration des différents types de personnalités selon le DISC.
- > L'optimisation des ventes avec le DISC.

MODULE 2 : Négociation commerciale (2 jours)

- > La connaissance de soi pour mieux négocier et mieux vendre.
- > La connaissance de son interlocuteur.
- > La négociation dans ses principes, ses outils et ses étapes.

MODULE 3 : Optimisation des ventes avec les outils numériques (2 jours)

- > Les principes du social selling.
- > Le diagnostic avant l'implémentation d'une solution numérique de gestion de la relation client.
- > Les principales fonctionnalités d'un CRM.
- > Les meilleures pratiques pour l'utilisation d'un CRM.
- > L'intelligence artificielle (IA) dans la vente et dans la gestion de la relation client.

MODULE 4 : Mieux se connaître pour manager une équipe commerciale (1 jour)

- > Le modèle DISC appliqué au management d'une équipe commerciale.
- > L'exploration des différents types de personnalités des vendeurs selon le DISC.
- > La compréhension du type de personnalité d'un interlocuteur en situation managériale.
- > Le développement de l'efficacité relationnelle.

MODULE 5 : Intelligence économique et développement d'affaires (2 jours)

- > La cartographie du besoin informationnel et le plan de renseignement.
- > La veille push/pull, les sources du renseignement commercial et économique.
- > L'analyse et la diffusion de l'information.
- > Le diagnostic de sûreté économique.
- > La due intelligence.

En fin de formation : débriefing de la formation et remise du certificat.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Pédagogie participative et active : exposés participatifs, échanges de pratiques, témoignages, jeux de rôle, applications d'outils de diagnostic, travaux pratiques individuels et en groupe favorisant la réflexivité. Chaque module de formation donne lieu à une production individuelle ou de groupe. Moyens pédagogiques utilisés et mis à disposition des stagiaires : supports numériques (présentations Powerpoint, vidéos d'illustration, etc.) et supports papier (étude de cas, etc.).

CONTRÔLE DES CONNAISSANCES

Chaque module de formation donne lieu à une production de groupe ou individuelle avec une notation. Le certificat sera délivré aux personnes ayant obtenu une moyenne supérieure ou égale à dix calculée sur la base d'une note par module.

RESPONSABLE SCIENTIFIQUE

M. Michel KLEIN, docteur en sciences de gestion, enseignant-chercheur, EM Strasbourg. Membre du Laboratoire HUMANIS.

ANIMATION

Les intervenants sont des enseignants-chercheurs et des formateurs-consultants de l'EM Strasbourg. Anciens cadres d'entreprises, ils profitent d'une expérience professionnelle en vente et en management commercial.

CERTIFICATION

Durée : 8 jours (56 heures)

Session 1 du 16 février au 2 avril 2024

Référence : SGY24-1575A

- > Module 1 : 20 février
- > Module 2 : 11 et 12 mars
- > Module 3 : 25 et 26 mars
- > Module 4 : 2 avril
- > Module 5 : 16 et 23 fév.

Session 2 du 3 octobre au 20 décembre 2024

Référence : SGY24-1575B

- > Module 1 : 19 décembre
- > Module 2 : 14 et 15 oct.
- > Module 3 : 11 et 12 nov.
- > Module 4 : 20 décembre
- > Module 5 : 3 et 4 octobre

Tarif

3990 €

Lieu

Ecole de Management
Strasbourg

61 Avenue de la Forêt Noire
67085 Strasbourg Cedex

**STAGE INTRA : NOUS
CONSULTER**

Renseignements et inscriptions

Sophie GUY

Tél : 03 68 85 49 92

Sauf les vendredis

s.guy@unistra.fr

Nature et sanction de la formation

Cette formation constitue une action d'adaptation et de développement des compétences. Elle permet l'obtention d'un certificat et la validation du bloc de compétences numéro 6 de la certification RNCP 35916 (Master Management et administration des entreprises) et du bloc de compétences numéro 6 de la certification RNCP 35917 (Master Ingénierie d'affaires - parcours de la mention Management) sous réserve de satisfaire aux modalités d'évaluation des connaissances et des compétences qui sont portées à la connaissance des stagiaires. La formation donne également lieu à la délivrance d'une attestation de participation. Une évaluation en fin de formation permet de mesurer la satisfaction des stagiaires ainsi que l'atteinte des objectifs de formation (connaissances, compétences, adhésion, confiance) selon les niveaux 1 et 2 du modèle d'évaluation de l'efficacité des formations Kirkpatrick.