CABINET CONSEILS & FORMATIONS

DE FORMATEUR À COMMERCIAL : MAÎTRISER LES COMPÉTENCES CLÉS POUR RÉUSSIR SA TRANSITION

Domaine : Akadémie Formateurs

Modalité : Présentiel /Distanciel

Durée : 42 heures

Lieu de la formation :
Inter : Arles, Martigues, Salon de Provence
Intra : Au lieu indiqué par le commandeur

Public : Professionnels dans le domaine l'accompagnement ou la formation pour adultes

Préambule :

Bienvenue à ce programme de formation conçu pour vous accompagner dans votre transition de formateur à commercial. Ce parcours vous invite à explorer votre identité professionnelle et à comprendre les valeurs qui guideront votre pratique commerciale. Vous apprendrez à identifier et à répondre aux besoins spécifiques de votre cible, tout en surmontant les freins à la vente. Enfin, nous aborderons les responsabilités et obligations liées à la démarche Qualiopi, assurant ainsi une pratique de qualité et conforme aux attentes du secteur. Ce programme est une opportunité de développement personnel et professionnel, vous préparant à exceller dans votre nouveau rôle.

Modalités pédagogiques :

Approche par compétences : Met l'accent sur l'acquisition de compétences pratique plutôt que de se concentrer uniquement sur des savoirs théoriques. Les apprenants travaillent en petits groupes et échangent leurs connaissances et expériences. Cela renforce l'apprentissage social et crée un environnement d'entraide.

Méthode inductive : Part de l'observation et de l'expérience pour amener les apprenants à en tirer des conclusions ou des principes généraux. Les apprenants travaillent en petits groupes et échangent leurs connaissances et expériences.

Approche collaborative et / ou Mise en situation : Place l'apprenant dans des situations réelles ou proches de la réalité pour qu'il puisse appliquer directement les connaissances acquises (exercices, simulations, jeux de rôle, …).

Moyen pédagogique :

- Présentation sous forme de diaporama, visuels et de vidéos nécessaires à la bonne compréhension du sujet
- Ateliers de groupe et de cas pratiques organisés sur les thèmes abordés lors de la formation
- Supports de formation, papiers ou informatiques, remis aux participants

Méthodes d'évaluation et de suivi :

Mise en place d'un dispositif d'évaluation complet, basé sur la liste des objectifs cités précédemment

- Recueil des attentes et besoins à l'inscription,
- Évaluation des acquis
- Feuille d'émergement
- Attestation de formation
- Certificat de réalisation

Nombre de participants :
Min : 5 / Max : 12

Tarifs de la formation :
Inter : 220 € HT / pers. / jour
Intra : 1 250 € HT / jour

Délai d'inscription :
30 jours avant le début de la formation

Matériel nécessaire :
Kit prise de notes (manuscrite ou digitale) + une situation de terrain à améliorer ***+ votre bonne humeur***

Formateurs :

Inès ALDEGUER : Formatrice Adultes & Ancienne Responsable RPE & **Laure DUPIN :** Formatrice Développement Compétences Organisationnelles

Contacts :

Administratif : Erick CHARLES | contact@konseil.fr | 07 83 09 00 82
Référent Handicap : Inès ALDEGUER
ines.kconseils13@gmail.com | 07 65 69 21 54

Les objectifs :

- Identifier ses forces et faiblesses en tant que commercial pour mieux se positionner.
- Développer sa posture commerciale dans le cadre de la Responsabilité Sociétale des Organisations (RSO).
- Apprendre à segmenter et cibler efficacement sa clientèle potentielle.
- Développer des stratégies pour surmonter les objections et freins des clients.
- Connaître les exigences et les critères de la certification QUALIOPI pour les formateurs.
- Intégrer les bonnes pratiques de la démarche qualité dans ses activités de formation commerciale.

Pré-requis à la formation :

De niveau 1 à 2*

Modalité d'annulation :

Pour toute inscription annulée 10 jours (ouvrés) avant, la totalité des frais sera due. Le cabinet K conseils et formations se réserve le droit de reporter ou d'annuler la formation si l'effectif n'est pas suffisant, au plus tard une semaine avant le début de la formation.

**Niv.1: De 0 à 1 an d'expérience | Niv.2: De 1 à 2 ans d'expérience | Niv.3 : De 2 à 4 ans d'expérience | Niv.4 : + de 4 ans d'expérience*

Programme de la formation :

DEMI-JOURNÉE 1 :

Module 1.1 : Se connaître pour mieux vendre – l'auto-évaluation comme point de départ

- Intérêt de l'auto-évaluation dans les métiers de la vente : un outil de progression individuelle.
- Utilisation d'un outil d'auto-évaluation basé sur des indicateurs concrets
- Liens entre auto-évaluation et compétences clés du commercial

Résultats attendus : *Etre en capacité de s'auto-évaluer dans sa posture commercial. Déconstruction des freins psychologiques pour les rendre force de vente. Aptitude à adapter son discours commercial à la cible choisie.*

DEMI-JOURNÉE 2 :

Module 1.2 : Comprendre la RSO et ses enjeux commerciaux

- Définition de la Responsabilité Sociétale des Organisations (RSO)
- Les 3 piliers : environnemental, social, économique
- Enjeux pour l'entreprise et attentes des clients
- Lien entre image de marque et posture commerciale

Résultats attendus : *Compréhension claire de ce qu'est la RSO. Identification de ses impacts sur les pratiques commerciales. Sensibilisation à l'importance d'une posture alignée avec les valeurs RSO*

DE FORMATEUR À COMMERCIAL : MAÎTRISER LES COMPÉTENCES CLÉS POUR RÉUSSIR SA TRANSITION

Les objectifs :

- Identifier ses forces et faiblesses en tant que commercial pour mieux se positionner.
- Développer sa posture commerciale dans le cadre de la Responsabilité Sociétale des Organisations (RSO).
- Apprendre à segmenter et cibler efficacement sa clientèle potentielle.
- Développer des stratégies pour surmonter les objections et freins des clients.
- Connaître les exigences et les critères de la certification QUALIOPI pour les formateurs.
- Intégrer les bonnes pratiques de la démarche qualité dans ses activités de formation commerciale.

Pré-requis à la formation :

De niveau 1 à 2*

Modalité d'annulation :

Pour toute inscription annulée 10 jours (ouvrés) avant, la totalité des frais sera due. Le cabinet K conseils et formations se réserve le droit de reporter ou d'annuler la formation si l'effectif n'est pas suffisant, au plus tard une semaine avant le début de la formation.

**Niv.1: De 0 à 1 an d'expérience | Niv.2: De 1 à 2 ans d'expérience | Niv.3 : De 2 à 4 ans d'expérience | Niv.4 : + de 4 ans d'expérience*

Programme de la formation *(suite)* :

DEMI-JOURNÉE 3 :

Module 2.1 : Apprendre à segmenter et cibler efficacement sa clientèle potentielle

- Présentation des critères de segmentation principaux : géographique, démographique, psychographique, comportemental
- Étude de son propre portefeuille clients et identification des segments
- Définition des cibles prioritaires en fonction des objectifs commerciaux

Résultats attendus : *Compréhension claire des critères de segmentation. Identification et priorisation des cibles pertinentes*

DEMI-JOURNÉE 4 :

Module 2.2 : Développer des stratégies pour surmonter les objections et freins des clients

- Identifier les différents types d'objections : prix, délai, besoin, confiance, autorité
- Distinguer objection réelle et objection prétexte
- Posture du commercial face à une objection
- Adapter sa réponse selon le profil et les attentes du client

Résultats attendus : *Capacité à reconnaître et comprendre les objections clients. Savoir adopter une posture constructive face aux résistances. Renforcement de la confiance en soi dans les situations de négociation.*

Les objectifs :

- Identifier ses forces et faiblesses en tant que commercial pour mieux se positionner.
- Développer sa posture commerciale dans le cadre de la Responsabilité Sociétale des Organisations (RSO).
- Apprendre à segmenter et cibler efficacement sa clientèle potentielle.
- Développer des stratégies pour surmonter les objections et freins des clients.
- Connaître les exigences et les critères de la certification QUALIOPI pour les formateurs.
- Intégrer les bonnes pratiques de la démarche qualité dans ses activités de formation commerciale.

Pré-requis à la formation :

De niveau 1 à 2*

Modalité d'annulation :

Pour toute inscription annulée 10 jours (ouvrés) avant, la totalité des frais sera due. Le cabinet K conseils et formations se réserve le droit de reporter ou d'annuler la formation si l'effectif n'est pas suffisant, au plus tard une semaine avant le début de la formation.

**Niv.1: De 0 à 1 an d'expérience | Niv.2: De 1 à 2 ans d'expérience | Niv.3 : De 2 à 4 ans d'expérience | Niv.4 : + de 4 ans d'expérience*

Programme de la formation *(suite)* :

DEMI-JOURNÉE 5 :

Module 3.1 : Comprendre les exigences et critères de la certification QUALIOPI

- Présentation générale de la certification QUALIOPI et de ses indicateurs
- Les 7 critères du Référentiel National Qualité (RNQ)
- Impact concrets de la démarche qualité sur la conception, l'animation et l'évaluation des formations

Résultats attendus : *Capacité à identifier les éléments à mettre en place pour se conformer au référentiel. Compréhension de l'impact de la certification sur la pratique formateur*

DEMI-JOURNÉE 6 :

Module 3.2 : Intégrer les bonnes pratiques de la démarche qualité dans ses activités de formation commerciale

- Alignement entre besoins du client, objectifs pédagogiques et méthodes mobilisées
- Structuration d'un parcours de formation conforme aux attentes qualité (cohérence, progressivité, évaluation)
- Formalisation et amélioration continue des supports, méthodes et pratiques

Résultats attendus : *Capacité à structurer une action de formation en lien avec les critères qualité. Mise en œuvre d'outils de suivi, d'évaluation et d'ajustement*

DE FORMATEUR À COMMERCIAL : MAÎTRISER LES COMPÉTENCES CLÉS POUR RÉUSSIR SA TRANSITION

Les objectifs :

- Identifier ses forces et faiblesses en tant que commercial pour mieux se positionner.
- Développer sa posture commerciale dans le cadre de la Responsabilité Sociétale des Organisations (RSO).
- Apprendre à segmenter et cibler efficacement sa clientèle potentielle.
- Développer des stratégies pour surmonter les objections et freins des clients.
- Connaître les exigences et les critères de la certification QUALIOPI pour les formateurs.
- Intégrer les bonnes pratiques de la démarche qualité dans ses activités de formation commerciale.

Pré-requis à la formation :

De niveau 1 à 2*

Modalité d'annulation :

Pour toute inscription annulée 10 jours (ouvrés) avant, la totalité des frais sera due. Le cabinet K conseils et formations se réserve le droit de reporter ou d'annuler la formation si l'effectif n'est pas suffisant, au plus tard une semaine avant le début de la formation.

**Niv.1: De 0 à 1 an d'expérience | Niv.2: De 1 à 2 ans d'expérience | Niv.3 : De 2 à 4 ans d'expérience | Niv.4 : + de 4 ans d'expérience*

Programme de la formation *(suite)* :

DEMI-JOURNÉE 7 :

Module 4.1 : Module 7 :Théorie sur l'Outil Programme

- Introduction aux principes de base de la conception de documents programme.
- Présentation des attendus Qualiopi pour les documents programme.
- Techniques de structuration et d'organisation des documents programme.

Résultats attendus : *Comprendre les concepts fondamentaux de la conception de programmes de formation. Identifier les objectifs et les composants clés d'un programme efficace.Connaître les méthodologies et bonnes pratiques en matière de conception de programmes.*

DEMI-JOURNÉE 8 :

Module 4.2 : Conception d'un programme

- Atelier pratique : Création d'un programme de formation
- Étude de cas et exemples concrets
- Feedback et amélioration des programmes conçus

Résultats attendus : *Savoir créer un programme de formation structuré et cohérent. Appliquer les bonnes pratiques pour concevoir un programme efficace. Recevoir et intégrer des feedbacks pour améliorer les programmes conçus.*

Les objectifs :

- Identifier ses forces et faiblesses en tant que commercial pour mieux se positionner.
- Développer sa posture commerciale dans le cadre de la Responsabilité Sociétale des Organisations (RSO).
- Apprendre à segmenter et cibler efficacement sa clientèle potentielle.
- Développer des stratégies pour surmonter les objections et freins des clients.
- Connaître les exigences et les critères de la certification QUALIOPI pour les formateurs.
- Intégrer les bonnes pratiques de la démarche qualité dans ses activités de formation commerciale.

Pré-requis à la formation :

De niveau 1 à 2*

Modalité d'annulation :

Pour toute inscription annulée 10 jours (ouvrés) avant, la totalité des frais sera due. Le cabinet K conseils et formations se réserve le droit de reporter ou d'annuler la formation si l'effectif n'est pas suffisant, au plus tard une semaine avant le début de la formation.

**Niv.1: De 0 à 1 an d'expérience | Niv.2: De 1 à 2 ans d'expérience | Niv.3 : De 2 à 4 ans d'expérience | Niv.4 : + de 4 ans d'expérience*

Programme de la formation *(suite)* :

DEMI-JOURNÉE 9 :

Module 5.1 : Théorie sur l'outil « Scénario Pédagogique »

- Introduction aux scénarios pédagogiques
- Objectifs et rôle des scénarios dans la formation
- Structure et éléments essentiels d'un scénario pédagogique
- Techniques de rédaction et d'organisation

Résultats attendus : *Comprendre l'importance et les objectifs des scénarios pédagogiques. Identifier la structure et les éléments essentiels d'un scénario pédagogique. Connaître les techniques de rédaction et d'organisation des scénarios pédagogiques.*

DEMI-JOURNÉE 10 :

Module 5.2 : Conception d'un scénario pédagogique

- Atelier pratique : Élaboration d'un scénario pédagogique
- Utilisation d'outils et de modèles pour la création de scénarios
- Présentation et discussion des scénarios créés

Résultats attendus : *Savoir élaborer un scénario pédagogique détaillé et efficace. Utiliser des outils et des modèles pour la création de scénarios. Présenter et discuter des scénarios créés pour recevoir des feedbacks constructifs.*

DE FORMATEUR À COMMERCIAL : MAÎTRISER LES COMPÉTENCES CLÉS POUR RÉUSSIR SA TRANSITION

Les objectifs :

- Identifier ses forces et faiblesses en tant que commercial pour mieux se positionner.
- Développer sa posture commerciale dans le cadre de la Responsabilité Sociétale des Organisations (RSO).
- Apprendre à segmenter et cibler efficacement sa clientèle potentielle.
- Développer des stratégies pour surmonter les objections et freins des clients.
- Connaître les exigences et les critères de la certification QUALIOPI pour les formateurs.
- Intégrer les bonnes pratiques de la démarche qualité dans ses activités de formation commerciale.

Pré-requis à la formation :

De niveau 1 à 2*

Modalité d'annulation :

Pour toute inscription annulée 10 jours (ouvrés) avant, la totalité des frais sera due. Le cabinet K conseils et formations se réserve le droit de reporter ou d'annuler la formation si l'effectif n'est pas suffisant, au plus tard une semaine avant le début de la formation.

**Niv.1: De 0 à 1 an d'expérience | Niv.2: De 1 à 2 ans d'expérience | Niv.3 : De 2 à 4 ans d'expérience | Niv.4 : + de 4 ans d'expérience*

Programme de la formation *(suite)* :

DEMI-JOURNÉE 11 :

Module 6.1 : Théorie sur l'outil « QCM d'évaluation des compétences acquises »

- Introduction aux QCM et leur rôle dans l'évaluation
- Objectifs et principes de base des QCM
- Types de questions et structure d'un QCM efficace
- Méthodologies de création et d'évaluation

Résultats attendus : *Comprendre le rôle et les objectifs des QCM dans l'évaluation des compétences. Identifier les types de questions et la structure d'un QCM efficace. Connaître les méthodologies de création et d'évaluation des QCM.*

DEMI-JOURNÉE 12 :

Module 6.2 : Conception d'un QCM

- Atelier pratique : Création d'un QCM pour évaluer les compétences acquises
- Techniques de rédaction de questions et de réponses
- Utilisation d'outils pour la création et l'administration de QCM
- Feedback et amélioration des QCM conçus

Résultats attendus : *Savoir créer un QCM pour évaluer les compétences acquises. Appliquer les techniques de rédaction de questions et de réponses. Utiliser des outils pour la création et l'administration de QCM. Recevoir des feedbacks et améliorer les QCM conçus.*