

SPTK® - ANIMATION COMMERCIALE : 24 OUTILS DE SUIVI

Vos responsables des ventes jouent un rôle très important en s'assurant que les commerciaux accèdent et demeurent au sommet de leur performance.

Vous investissez du temps et de l'argent dans le développement de votre force de vente. Après avoir acquis les compétences clés leur permettant d'obtenir le meilleur de leurs équipes en termes de performance, vos managers commerciaux doivent être dotés d'outils et de techniques pour entretenir leurs compétences et surtout les perfectionner.

AchieveGlobal a conçu cette boîte à outils pour permettre aux managers commerciaux et aux coaches de renforcer et de développer les compétences acquises par les commerciaux au cours de la formation PSS®. Il leur permet également de faciliter le changement de comportement grâce à des outils d'évaluation des compétences acquises, de révision, de mises en pratique supplémentaires et d'applications.

Les bénéfices de ces outils

Vos responsables commerciaux pourront :

- ▶ Accroître l'efficacité de leur "coaching".
- ▶ Préparer des sessions de suivi de façon cohérente, productive et efficace.
- ▶ Mettre en place une application continue des compétences en fonction des besoins identifiés des commerciaux.

Vos commerciaux pourront :

- ▶ Recevoir en temps voulu un "coaching" approprié et un renforcement basé sur des besoins individuels de compétences.
- ▶ Améliorer les compétences et capacités.
- ▶ Gagner en cohérence dans l'application des techniques.
- ▶ Apprendre les meilleures pratiques en observant l'utilisation des compétences chez leurs pairs.

Vos clients pourront :

- ▶ Obtenir de vos commerciaux des propositions adaptées basées sur une bonne compréhension de leurs besoins essentiels.
- ▶ Gagner du temps en travaillant avec des commerciaux qui découvrent rapidement les besoins et solutions.

Votre entreprise pourra :

- ▶ Gagner de nouveaux clients et être capable de leur donner satisfaction sur le long terme.

- ▶ Optimiser le temps des responsables des ventes et des commerciaux.
- ▶ Obtenir un meilleur retour sur investissement suite à la formation PSS®.

Structure

Le contenu du SPTK® est composé de deux parties : une vue d'ensemble pour le manager et les outils de développement.

La vue d'ensemble permet de :

- ▶ Sélectionner les outils appropriés pour améliorer l'application des techniques de leur équipe.
- ▶ Déterminer comment combiner efficacement les outils qui répondront aux besoins de compétences commerciales de leur équipe.
- ▶ Créer un cursus méthodique de renforcement des compétences commerciales des vendeurs.
- ▶ Revoir les compétences clés d'animation qui contribuent à créer un groupe de travail efficace.

Une fois que les managers auront déterminé quel atelier animer, ils se reporteront au chapitre approprié dans leur dossier. Chaque atelier est décrit pour les managers et inclut des options telles que session virtuelle ou plénière (téléconférence ou par Internet), en groupe ou en face à face.

24 procédures d'animation permettent ainsi de délivrer le module adapté.

Mise en place

Les ateliers du module SPTK® peuvent être animés par les managers pour les commerciaux ayant déjà suivi le PSS®, et seront réalisés individuellement ou en groupe, en session présentielle ou virtuelle, à distance par téléphone ou Internet.

Pour être en mesure d'utiliser cette boîte à outils et d'animer les sessions avec aisance, les managers doivent suivre un atelier de prise en main au cours duquel ils découvriront les contenus et s'entraîneront à leur mise en œuvre.

Modalités

A qui s'adresse cette formation :

Aux responsables d'équipes commerciales ayant suivi préalablement le *PSS – Techniques d'entretien de vente*.

Durée de la session :

Session présentielle de 2 jours.



A propos de Miller Heiman Group

Miller Heiman Group une Société Internationale leader dans le domaine de la performance commerciale et de l'excellence de la gestion des clients. Nos ressources sans équivalent et nos solutions proviennent de la combinaison de savoir-faire et d'expérience de marques puissantes qui constituent Miller Heiman Group - Miller Heiman, AchieveGlobal, Channel Enablers et Impact Learning Systems.

Ensemble, ces Sociétés ont adopté la conviction inébranlable que la meilleure approche de l'engagement du client est celle qui est collaborative et guidée par les enjeux et besoins spécifiques de chaque client.

Soutenue par l'expérience pragmatique de praticiens des ventes passionnés, Miller Heiman Group procure un savoir-faire d'excellence et une expérience dans tous les aspects des processus de relation client et de vente. Nous travaillons avec des organisations dans tous les domaines d'activité, où qu'elles soient dans le monde, pour bâtir et entretenir des organisations hautement performantes, centrées client, en mesure de piloter une croissance profitable et de haut niveau.