



Mettre en œuvre les conditions favorables avec ses agents commerciaux

OBJECTIFS

-  Rendre aptes les ingénieurs technico-commerciaux à développer, dans le temps, les comportements favorables à l'autonomie et à l'efficacité des agents locaux.
-  Définir des plans d'actions d'améliorations individuelles allant dans ce sens avec début de mise en œuvre sur la période d'intersession

PROGRAMME

Présentations

Présentations des attentes et validation des objectifs des participants.
Expériences : faire émerger les réalités quotidiennes.

Examen synthétique des situations présentes pays par pays / agent par agent

Premières conséquences a priori pour l'ensemble des agents des ingénieurs technico-commerciaux
Approche des améliorations souhaitables avec les distinctions par secteur, par produit, par compte client...

Rechercher et sélectionner les agents locaux

Evaluer les agents pour fixer avec précision les conditions initiales et futures de la « coopération »
Mettre en place un premier plan d'action, définir les étapes et les engagements réciproques
La formation technique et l'approche commerciale – Les documents supports techniques
Les appuis initiaux à la prospection et à la négociation
Les introductions et apports venant de contacts antérieurs
Formaliser les intentions sur le moyen terme par un plan d'action

Transférer une culture et un savoir faire – Faire évoluer le tutorat vers la délégation

Traduire les engagements dans les faits – Bâtir la relation et la confiance sur les actes
Les premières visites en clientèle : faire reconnaître et valider les capacités des agents
Observer les progrès et percevoir les attentes et les carences en temps réel
Documenter sur les références, la concurrence – Etre en réel soutien continu de l'action des agents
Obtenir les comptes rendus de visites et les rapports d'activité
Maintenir le contact et entretenir la motivation des agents - Inciter à la prise de responsabilités
Rendre compte à son responsable hiérarchique du pilotage et du suivi - Les réunions commerciales

L'attitude et le comportement attendu des agents commerciaux

Le dynamisme, l'engagement et la détermination
Prospecter et nouer la relation – Susciter les consultations
La présence terrain, la réactivité et l'opportunisme – L'observation et l'écoute
Exercice de Communication : la présentation positive en moins de 5 minutes.
Communication : les attitudes assertives équilibrées par le contrepoint du respect

Evolution du rôle des agents - Transmettre - Remettre les offres et négocier les affaires

La délégation et ses contraintes - L'anticipation constante
Le suivi complet des affaires : le passage en responsabilité
Etre « reconnu » comme interlocuteur par les clients décisionnaires
Optionnel : comment défendre le prix

L'organisation des déplacements et soutiens des ingénieurs TC

La planification et l'organisation personnelle pour équilibrer entre les divers agents
Le soutien des services études – le suivi des fabrications en usine
Les salons professionnels

Mise en place d'actions de changement : temps intermédiaire à définir

Les processus de changement et de prise de décision
Comportements habituels et évolution personnelle
Compréhension intellectuelle et assimilation pour l'action

CONFIDENTIALITE

Compte tenu des enjeux commerciaux pour la société cliente, CQFD s'engage à la confidentialité des informations, documents... échangés au préalable ou lors de la formation.

DUREE

3 + 1 jours

PUBLIC

Ingénieurs Technico
Commerciaux
ou autres personnels
en relation avec les agents
commerciaux

Pré REQUIS

Aucun

EVALUATION

Auto-évaluation de
positionnement par entretien
ou questionnaire.
Auto-évaluation des acquis de
la formation par questionnaire
amenant à une réflexion sur
un plan d'actions.

PEDAGOGIE

Travail ouvert sur les réalités
vécues par les participants.
Elaboration des améliorations
en groupe avec le soutien
d'apports théoriques en
expériences et en méthodes.
Approches en
Animation/Motivation,
en Communication
en Vente/Négociation.

INTERVENANTS

Selon le thème de la
formation, CQFD sélectionne
un pédagogue possédant
une expérience significative,
une maîtrise opérationnelle
et un profil particulier :
sophrologue, psychologue,
neuropsychologue, ergonome,
ergothérapeute,
senior manager,
chef de cuisine, gouvernante,
journaliste, animateur,
ex-policier, etc...

TARIFS

Inter-entreprises à Paris
Intra-muros en France entière
cliquez ici pour consulter
sur notre site internet
le calendrier et les tarifs

Vidéo de présentation

