MANAGERS ET ANIMATEURS DE RÉSEAU · FORMATION 14

Accompagner en clientèle et débriefer

Le geste managérial le plus rentable de la vente à domicile, et souvent le moins maîtrisé.

7 heures | **1 jour** | **Présentiel · intra ou inter** | **Sur devis**

DURÉE	MODALITÉ	DATES	TARIF
7 heures	**Présentiel**	**À définir**	**Sur devis**
1 jour	1 à 10 participants	après entretien préalable	fonds propres ou OPCO

PUBLIC
Managers commerciaux, chefs des ventes, animateurs d'équipe et tuteurs.

PRÉREQUIS
Encadrer ou accompagner des commerciaux sur le terrain.

1. OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Préparer un accompagnement avec le commercial : objectif, rôles, points d'observation
- Observer un rendez-vous sans en reprendre la conduite
- Conduire un débriefing qui fait trouver au commercial ses propres axes de progrès
- Formaliser un objectif de progrès et en assurer le suivi
- Adapter son accompagnement au niveau d'autonomie du commercial

2. CONTENU

01	**Pourquoi accompagner :** l'accompagnement terrain, premier levier de progrès
02	**Préparer :** contrat d'accompagnement, grille d'observation
03	**Observer :** posture pendant le rendez-vous, quand intervenir et quand s'abstenir
04	**Débriefer :** auto-évaluation, feedback, un seul axe de progrès
05	**Suivre :** objectif de progrès, prochain accompagnement

3. MÉTHODES ET ÉVALUATION

Mises en situation de débriefing à partir de vidéos et de cas réels. Un accompagnement terrain avec le formateur peut être ajouté sur devis.

Évaluation : débriefing en mise en situation évalué sur grille d'observation.

4. INFORMATIONS PRATIQUES

Durée et contenu	ajustés à vos objectifs après entretien préalable et positionnement ; programme détaillé remis sur demande.
Accès	entretien préalable de recueil des besoins ; inscription au plus tard 15 jours avant le démarrage, effective après réception de la convention signée. Rendez-vous : calendly.com/initiativesvd/rendez-vous
Tarif et financement	sur devis. Fonds propres ou prise en charge OPCO selon ses critères. Formation non certifiante, non mobilisable au titre du CPF.
Évaluation et sanction	positionnement préalable, évaluations en cours et en fin de formation, questionnaire de satisfaction ; attestation de fin de formation remise à chaque participant (art. L. 6353-1 du Code du travail).
Accessibilité	formation accessible aux personnes en situation de handicap, sous réserve d'adaptation.

RÉFÉRENT HANDICAP ET PÉDAGOGIQUE

Guillaume Breniaux

contact@ivdformation.com · 06 73 06 07 78

VOTRE CONTACT

Guillaume Breniaux

guillaume@ivdformation.com · 06 73 06 07 78