



LD Business Développement



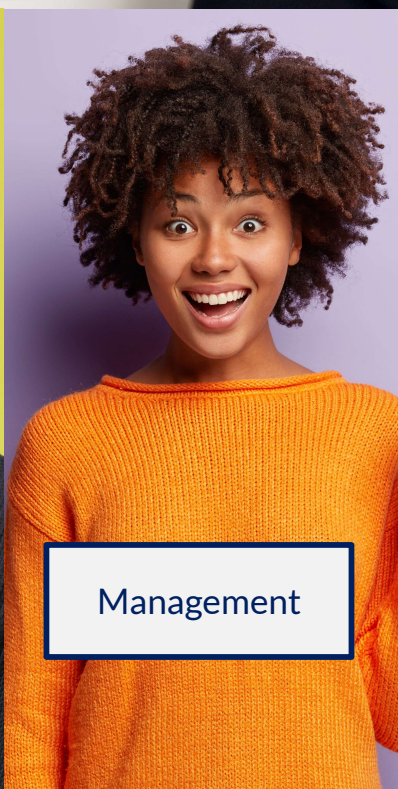
Catalogue de formations



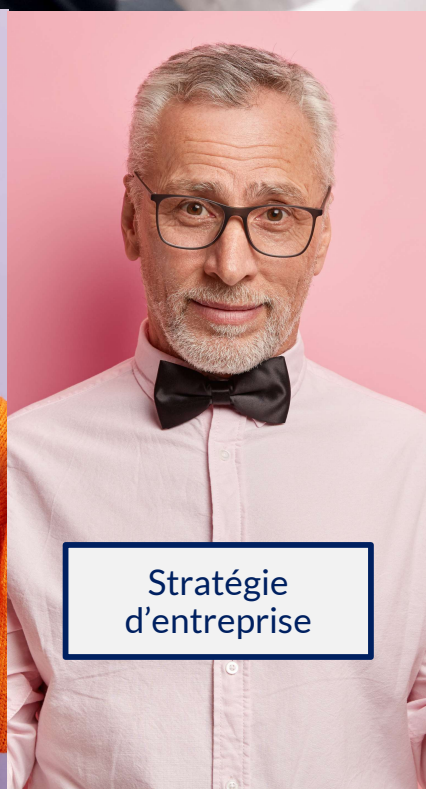
Commercial



Communication



Management



Stratégie
d'entreprise

Sommaire

Domaine « commercial » :

- Page 4 → Les fondamentaux de la vente
- Page 7 → La prospection téléphonique
- Page 10 → La vente stratégique
- Page 13 → La négociation commerciale
- Page 16 → Développer son business grâce aux réseaux sociaux
- Page 19 → Augmenter l'impact de ses propositions commerciales
- Page 22 → Soutenir efficacement ses propositions commerciales
- Page 25 → Bien se connaître pour bien vendre
- Page 28 → Connaître ses facteurs de motivations pour vendre

Domaine « communication » :

- Page 31 → Développer une communication assertive
- Page 34 → Connaître ses facteurs de motivations
- Page 37 → Bien se connaître pour bien communiquer

Sommaire

Domaine « management » :

- Page 40 → Développer une posture de manager leader
- Page 43 → Développer une posture de manager business driver
- Page 46 → Développer une posture de manager coach
- Page 49 → Connaître les facteurs de motivation managériaux
- Page 52 → Bien se connaître pour bien manager

Domaine « stratégie d'entreprise » :

- Page 55 → Définir sa stratégie commerciale
- Page 58 → Réussir son développement commercial
- Page 61 → Maîtriser la prospection téléphonique
- Page 64 → Être efficace en entretien de vente
- Page 67 → Développer sa marque grâce aux réseaux sociaux



PRÉREQUIS :

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS :

- Identifier et maîtriser les techniques de vente lors des entretiens en face-à-face.
- Augmenter l'efficacité de ses rendez-vous commerciaux.
- Développer son agilité commerciale.
- Augmenter son chiffre d'affaires.

PROGRAMME :

- Préparation de l'entretien de vente :
 - Connaître les principes de la préparation de l'entretien.
 - Définir sa stratégie commerciale en se fixant des objectifs précis.
 - Etudier le contexte prospect/client afin d'adapter son approche commerciale.
- Prise de contact :
 - Savoir se présenter et présenter son entreprise.
 - Réaliser une proposition de valeur.
 - Présenter le déroulé de l'entretien.
- Découverte :
 - Connaître et comprendre le besoin du client.
 - Savoir utiliser les différentes techniques de questionnement.
 - Connaître les enjeux clients/entreprises.
- Argumentation :
 - Savoir convaincre le prospect/client en lui apportant des bénéfices.
 - Savoir se différencier de la concurrence.
 - Savoir présenter et valoriser son prix.
- Traitement des objections :
 - Savoir répondre à une objection.
 - Savoir identifier une objection.
 - Questionner le client pour comprendre l'objection.
 - Connaître les techniques de traitement de l'objection.
 - S'assurer de l'acceptation de la réponse.
- Conclusion de l'entretien de vente :
 - Engager le prospect/client vers la signature.
 - Détecter les signaux d'achat.
 - Amener le prospect/client à décider.
 - Traiter les dernières résistances.





POUR QUI ? :

- Toute personne ayant en charge le développement commercial (vendeur, ingénieur commercial, technico-commercial, attaché commercial, dirigeant d'entreprise).

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Formation opérationnelle : équilibre entre apport théorique et mise en application. Au cours de la formation, les participants seront régulièrement mis en situation de vente (jeu de rôles, debriefing).
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Formation intra ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).





NOTRE FORMATEUR(TRICE) :

- Formateur(trice) expert(e) en efficacité commerciale.

DURÉE :

- 2 jours (14 heures).

TARIF :

- A partir de 3 200€ HT pour un groupe de 3 à 10 participants.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :

- La prospection téléphonique.

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.





PRÉREQUIS :

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS :

- Maîtriser les techniques du rendez-vous téléphonique.
- Construire un argumentaire efficace.
- Franchir les barrages.
- Obtenir des rendez-vous.

PROGRAMME :

- Préparer et organiser sa prospection :
 - Définir sa cible : exploiter les informations clients, identifier les interlocuteurs, définir objectifs et priorités
 - Fixer un timing des appels
 - Préparer des argumentaires percutants
- Franchir les barrages :
 - Accueil, standard, secrétariat : les comportements efficaces
 - Susciter l'intérêt dès les premiers instants :
 - Apporter une touche personnelle au contact
 - Réussir la phase d'accroche
 - Utiliser des expressions et des mots pertinents
 - Communiquer de façon persuasive
- Traiter les objections :
 - Les techniques de traitement des objections face aux blocages et résistances
 - Engager le client et obtenir le rendez-vous :
 - Proposer rapidement le rendez-vous et valoriser le bénéfice
 - Utiliser les techniques de prise de rendez-vous efficaces
 - Rebondir sur les objections pour engager le client
- Conclure positivement l'entretien :
 - Maîtriser ses émotions
 - Se mettre en condition avant l'entretien
 - Gérer son propre stress
 - Faire face à l'agressivité





POUR QUI ? :

- Toute personne ayant en charge la prospection commerciale (vendeur, ingénieur commercial, technico-commercial, attaché commercial, dirigeant d'entreprise).

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Au cours de la formation, les participants seront mis en situation (jeu de rôles, appels sur fichier de prospects/clients).
- Les participants construiront leurs phrases d'accroche ainsi que les réponses aux objections.
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Formation intra ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).



**NOTRE FORMATEUR(TRICE) :**

- Formateur(trice) expert(e) en efficacité commerciale.

DURÉE :

- 1 jour (7 heures).

TARIF :

- A partir de 1 600€ HT pour un groupe de 3 à 10 participants.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :

- Les fondamentaux de la vente.

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.





PRÉREQUIS :

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS :

- Maîtriser les techniques de la vente stratégique.
- S'adapter à ses interlocuteurs.
- Augmenter son efficacité commerciale.
- Développer son chiffre d'affaires.

PROGRAMME :

- La vente stratégique
 - Les ingrédients qui déterminent une vente stratégique.
 - La logique de co-construction avec le client.
 - Le cycle d'achat et le cycle de vente.
- L'organigramme décisionnel
 - Connaître le rôle de chaque interlocuteur.
 - Identifier l'impact de chaque interlocuteur dans le processus de décision.
 - Positionner chaque interlocuteur dans l'organigramme décisionnel.
- La proposition commerciale :
 - Faire la différence entre devis et proposition commerciale.
 - Connaître les étapes clés de la structure de proposition commerciale.
 - Construire une proposition lisible et attractive :
 - Construire des titres accrocheurs.
 - Concevoir des visuels impactants.
- La soutenance commerciale :
 - Connaître les étapes clés d'une soutenance commerciale.
 - Préparer ses soutenances commerciales.
 - Maîtriser l'argumentation commerciale.
- Manager l'opportunité commerciale en mode projet :
 - Identifier le chef de projet.
 - Communiquer auprès de l'équipe projet interne / externe.
 - Maîtriser l'opportunité tout au long du cycle de vente (taux de probabilité de signature).





POUR QUI ? :

- Toute personne ayant en charge le développement commercial (vendeur, ingénieur commercial, technico-commercial, attaché commercial, dirigeant d'entreprise).

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Formation opérationnelle : équilibre entre apport théorique et mise en application. Au cours de la formation, les participants seront régulièrement mis en situation de vente (jeu de rôles, debriefing).
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Formation intra ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).





NOTRE FORMATEUR(TRICE) :

- Formateur(trice) expert(e) en efficacité commerciale.

DURÉE :

- 2 jours (14 heures).

TARIF :

- A partir de 3 200€ HT pour un groupe de 3 à 10 participants.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LES MODULES SUIVANTS :

- La prospection téléphonique.
- Les fondamentaux de la vente.

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.





PRÉREQUIS :

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS :

- Maîtriser les techniques de négociation commerciale.
- S'adapter à ses interlocuteurs lors de la négociation commerciale.
- Ne pas tomber dans les pièges de la négociation.

PROGRAMME :

- La négociation commerciale :
 - Définition de la négociation commerciale
 - Les éléments à maîtriser avant toute négociation
- Les phases de négociation :
 - Les comportements gagnants.
 - Les attitudes.
 - Les étapes de la négociation.
- Les techniques de négociation :
 - Technique de la banalisation de l'offre .
 - Technique de déstabilisation.
 - Technique de la « fausse » promesse.
 - Technique de la montre.
 - Technique du découpage.
 - Technique de la diversion.
 - Technique du bluff.
 - Technique du bon et du méchant.





POUR QUI ? :

- Toute personne ayant en charge le développement commercial (vendeur, ingénieur commercial, technico-commercial, attaché commercial, dirigeant d'entreprise).

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Formation opérationnelle : équilibre entre apport théorique et mise en application. Au cours de la formation, les participants seront régulièrement mis en situation de vente (jeu de rôles, debriefing).
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Formation intra ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).



**NOTRE FORMATEUR(TRICE) :**

- Formateur(trice) expert(e) en efficacité commerciale.

DURÉE :

- 1 jour (7 heures).

TARIF :

- A partir de 1 600€ HT pour un groupe de 3 à 10 participants.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LES MODULES SUIVANTS :

- La vente stratégique.

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.





PRÉREQUIS :

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS :

- Comprendre l'impact du digital sur les relations commerciales.
- Développer une stratégie digitale.
- Construire ou optimiser son profil LinkedIn.
- Augmenter son nombre de clients.

PROGRAMME :

- Le social selling :
 - L'évolution du social selling.
 - Les principales fonctions des réseaux.
 - Pourquoi être présent sur les réseaux sociaux ?
 - Déterminer sa stratégie de social selling.
 - Communiquer sur les réseaux : les règles d'or, les erreurs à ne pas commettre.
- Être au clair avec les différents réseaux sociaux :
 - Panorama des réseaux sociaux
 - Leurs différents intérêts dans une stratégie commerciale.
 - Diagnostiquer ses besoins et définir ses objectifs de networking.
- LinkedIn :
 - Les différents acteurs et interactions.
 - Les types de contact et leur interconnexion.
 - Les liens forts – les liens faibles.
 - Les types d'actions possibles sur LinkedIn.
 - Créer un profil accrocheur (Comment optimiser son profil).
 - Définir sa stratégie de contenu.
 - Comment développer son réseau (Ciblage) ?
 - Comment et quand interagir avec son réseau ?
 - Publier sur LinkedIn.
 - Faire la différence entre profils et page entreprise.
 - Les erreurs à éviter.





POUR QUI ? :

- Toute personne souhaitant développer une stratégie commerciale digitale (vendeur, ingénieur commercial, technico-commercial, attaché commercial, manager commercial, dirigeant d'entreprise).

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Formation opérationnelle au cours de laquelle les participants construiront leur profil LinkedIn, et mettront en pratique les apports théoriques.
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Formation intra ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).



**NOTRE FORMATEUR(TRICE) :**

- Formateur(trice) expert(e) en efficacité commerciale et social selling.

DURÉE :

- 1 jour (7 heures).

TARIF :

- A partir de 1 600€ HT pour un groupe de 3 à 10 participants.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LES MODULES SUIVANTS :

- Les fondamentaux de la vente.

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.





PRÉREQUIS :

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS :

- Connaître les fondamentaux de la rédaction d'une proposition commerciale.
- Maîtriser les méthodes pour élaborer une structure de proposition commerciale.
- Analyser ses propositions commerciales.

PROGRAMME :

- Les objectifs d'une proposition commerciale :
 - Faire la différence entre devis et proposition commerciale.
 - Capitaliser sur les informations obtenues lors de la phase de découverte.
 - Identifier ce qui est important pour les prospects/clients.
- La structure d'une proposition commerciale impactante :
 - Connaître les étapes clés de la structure de proposition commerciale.
 - Définir son plan de proposition commerciale.
- Construire une proposition lisible et attractive :
 - Construire des titres accrocheurs.
 - Concevoir des visuels impactants.
 - Adapter sa proposition commerciale en fonction des interlocuteurs clés du projet.
- Savoir analyser ses propositions commerciales :
 - Grille de lecture pour évaluer ses propositions commerciales.





POUR QUI ? :

- Toute personne devant construire des propositions commerciales (vendeur, ingénieur commercial, technico-commercial, attaché commercial, manager commercial, dirigeant d'entreprise).

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Pendant la formation et les exercices de mise en application, les participants travailleront à partir de leurs propres propositions commerciales.
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Formation intra ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).





NOTRE FORMATEUR(TRICE) :

- Formateur(trice) expert(e) en efficacité commerciale.

DURÉE :

- 1 jour (7 heures).

TARIF :

- A partir de 1 600€ HT pour un groupe de 3 à 10 participants.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LES MODULES SUIVANTS :

- Soutenir efficacement ses propositions commerciales.

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.





PRÉREQUIS :

- En amont de cette formation, les participants réaliseront un questionnaire leur permettant de connaître leur style de communication (modèle DISC).

OBJECTIFS :

- Connaître les enjeux de la soutenance commerciale.
- Maîtriser les techniques d'argumentation commerciale.
- Développer une communication positive et efficace.
- S'adapter à son/ses interlocuteur(s).
- Augmenter son taux de concrétisation.

PROGRAMME :

- Les objectifs de la soutenance commerciale :
 - Connaître les étapes clés d'une soutenance commerciale.
 - Préparer ses soutenances commerciales.
 - Maîtriser l'argumentation commerciale.
- Bien se connaître pour bien communiquer :
 - Identifier son style de communication.
 - Connaître les comportements classiques dans le cadre d'une communication.
 - Décoder le style de communication de son/ses interlocuteur(s).
 - Développer son assertivité.
- Adapter sa communication à son auditoire :
 - Les mots à utiliser-les mots à éviter.
 - Être force de conviction.
 - Interagir avec les interlocuteurs présents
 - Traiter les objections clients.
 - Engager le client vers la signature.





POUR QUI ? :

- Toute personne devant soutenir des propositions commerciales (vendeur, ingénieur commercial, technico-commercial, attaché commercial, manager commercial, dirigeant d'entreprise).

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Equilibre entre apport théorique et mise en application : pendant la formation, les participants réaliseront différents trainings (jeux de rôles).
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Formation intra ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).





NOTRE FORMATEUR(TRICE) :

- Formateur(trice) expert(e) en efficacité commerciale.

DURÉE :

- 1 jour (7 heures).

TARIF :

- A partir de 1 600€ HT pour un groupe de 3 à 10 participants.
- Questionnaire DISC : 100€HT par personne.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LES MODULES SUIVANTS :

- Augmenter l'impact de ses propositions commerciales.

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.





PRÉREQUIS :

- En amont de cette formation, les participants réaliseront un questionnaire leur permettant de connaître leur style de communication (modèle DISC).

OBJECTIFS :

- Identifier et comprendre son style de communication.
- Découvrir l'impact de votre style comportemental.
- Décoder le style de communication de son/ses interlocuteur(s).
- Adopter une communication efficace et positive.
- Réussir ses entretiens commerciaux.
- Développer son agilité commerciale.

PROGRAMME :

- Le modèle DISC :
 - Connaître l'origine du modèle.
 - Comprendre la logique du modèle.
 - Faire la différence entre comportement et moteurs.
 - Les erreurs à ne pas commettre.
- Les 4 styles de comportement :
 - Comprendre le lien entre les styles de communication et les couleurs associées.
 - Identifier son style de communication.
 - Faire la différence entre style naturel et style adapté.
- Les caractéristiques de chaque profil :
 - Comprendre et savoir identifier les caractéristiques de chaque profil.
 - Quels sont les comportements visibles (gestuelle, voix, attitude, regard ...)
 - Analyse de son propre profil.
- La communication associée à chaque profil :
 - Comment communiquer avec chaque profil.
 - Quels sont les mots à utiliser/à éviter.
- Les réactions de chaque profil en situation extrême :
 - Comment réagit chaque profil en situation de stress.
 - Les leviers d'action.





POUR QUI ? :

- Toute personne qui souhaite développer une communication positive et efficace dans le cadre de son activité.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Equilibre entre apport théorique et mise en application : pendant la formation, les participants réaliseront différents exercices (post-it, jeu de cartes, mise en situation).
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Formation intra ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).





NOTRE FORMATEUR(TRICE) :

- Formateur(trice) expert(e) en efficacité commerciale et certifié(e) DISC.

DURÉE :

- 1 jour (7 heures).

TARIF :

- A partir de 1 600€ HT pour un groupe de 3 à 10 participants.
- Questionnaire DISC : 100€HT par personne.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LES MODULES SUIVANTS :

- Connaître ses facteurs de motivations pour vendre.

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.





PRÉREQUIS :

- En amont de cette formation, les participants réaliseront un questionnaire leur permettant de connaître leurs facteurs de motivation (modèle WPMOT).

OBJECTIFS :

- Identifier et comprendre ses facteurs de motivation.
- Communiquer avec efficacité.
- Convaincre et persuader.
- Réussir ses entretiens commerciaux.
- Développer son agilité commerciale.

PROGRAMME :

- Le modèle WPMOT :
 - Connaître l'origine du modèle SPRANGER.
 - Comprendre la logique du modèle.
 - Quelles sont nos croyances.
 - Faire la différence entre comportement et moteurs.
 - Les erreurs à ne pas commettre.
- Les 7 attitudes WPMOT :
 - Identifier les 7 attitudes WPMOT.
 - Quelles sont les attitudes observables, les forces et les limites.
- Les 14 moteurs de comportement :
 - Comprendre et savoir identifier les 14 moteurs de comportement.
 - Identifier les caractéristiques de chaque moteur.
 - Comprendre les notions d'attitude motrice, de réserve et d'indifférence.
- La communication associée à chaque profil :
 - Comment communiquer avec chaque profil.
 - Quels sont les mots à utiliser/à éviter.
- Les facteurs de stress ou d'insatisfaction de chaque profil :
 - Comment réagit chaque profil en situation de stress.
 - Les leviers d'action.





POUR QUI ? :

- Toute personne qui souhaite développer, dans le cadre de son activité, une communication positive et efficace fondée sur la connaissance de soi.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Equilibre entre apport théorique et mise en application : pendant la formation, les participants réaliseront différents exercices (post-it, jeu de cartes, mise en situation).
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Formation intra ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).





NOTRE FORMATEUR(TRICE) :

- Formateur(trice) expert(e) en efficacité commerciale et certifié(e) WPMOT.

DURÉE :

- 1 jour (7 heures).

TARIF :

- A partir de 1 600€ HT pour un groupe de 3 à 10 participants.
- Questionnaire WPMOT : 100€HT par personne.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LES MODULES SUIVANTS :

- Bien se connaître pour bien vendre (DISC).

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.





PRÉREQUIS :

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS :

- Bien se connaître pour bien communiquer.
- Développer des communications constructives quelles que soient les circonstances.
- Augmenter son impact relationnel.

PROGRAMME :

- Les principes de la communication :
 - Le principe émetteur – récepteur.
 - Comprendre l'impact de sa propre communication sur son interlocuteur.
 - Les chiffres clés de la communication.
- L'impact des mots dans la communication :
 - Connaître les mots à utiliser.
 - Identifier les mots à éviter.
- L'assertivité :
 - Comprendre la définition et les avantages d'une communication assertive.
 - Identifier les comportements liés à l'assertivité.
 - Connaître les raisons de chacun des comportements.
 - Savoir identifier chacun des comportements.
 - Se positionner au travers du test de Gordon.
 - Définir son plan d'action personnel.





POUR QUI ? :

- Toute personne qui souhaite développer une communication positive et efficace dans le cadre de son activité.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Equilibre entre apport théorique et mise en application : pendant la formation, les participants réaliseront différents exercices et tests (post-it, test de Gordon, mises en situation).
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Formation intra ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).





NOTRE FORMATEUR(TRICE) :

- Formateur(trice) expert(e) en communication.

DURÉE :

- 1 jour (7 heures).

TARIF :

- A partir de 1 600€ HT pour un groupe de 3 à 10 participants.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LES MODULES SUIVANTS :

- Bien se connaître pour bien communiquer (DISC).
- Connaître ses facteurs de motivation (WPMOT).

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.





PRÉREQUIS :

- En amont de cette formation, les participants réaliseront un questionnaire leur permettant de connaître leurs facteurs de motivation (modèle WPMOT).

OBJECTIFS :

- Identifier et comprendre ses facteurs de motivation.
- Communiquer avec efficacité.
- Convaincre et persuader.
- Réussir ses entretiens commerciaux.
- Développer son agilité commerciale.

PROGRAMME :

- Le modèle WPMOT :
 - Connaître l'origine du modèle SPRANGER.
 - Comprendre la logique du modèle.
 - Quelles sont nos croyances.
 - Faire la différence entre comportement et moteurs.
 - Les erreurs à ne pas commettre.
- Les 7 attitudes WPMOT :
 - Identifier les 7 attitudes WPMOT.
 - Quelles sont les attitudes observables, les forces et les limites.
- Les 14 moteurs de comportement :
 - Comprendre et savoir identifier les 14 moteurs de comportement.
 - Identifier les caractéristiques de chaque moteur.
 - Comprendre les notions d'attitude motrice, de réserve et d'indifférence.
- La communication associée à chaque profil :
 - Comment communiquer avec chaque profil.
 - Quels sont les mots à utiliser/à éviter.
- Les facteurs de stress ou d'insatisfaction de chaque profil :
 - Comment réagit chaque profil en situation de stress.
 - Les leviers d'action.





POUR QUI ? :

- Toute personne qui souhaite développer, dans le cadre de son activité, une communication positive et efficace fondée sur la connaissance de soi.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Equilibre entre apport théorique et mise en application : pendant la formation, les participants réaliseront différents exercices (post-it, jeu de cartes, mise en situation).
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Formation intra ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).





NOTRE FORMATEUR(TRICE) :

- Formateur(trice) expert(e) en communication et certifié(e) WPMOT.

DURÉE :

- 1 jour (7 heures).

TARIF :

- A partir de 1 600€ HT pour un groupe de 3 à 10 participants.
- Questionnaire WPMOT : 100€HT par personne.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :

- Bien se connaître pour bien communiquer (DISC).

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.





PRÉREQUIS :

- En amont de cette formation, les participants réaliseront un questionnaire leur permettant de connaître leur style de communication (modèle DISC).

OBJECTIFS :

- Identifier et comprendre son style de communication.
- Découvrir l'impact de votre style comportemental.
- Décoder le style de communication de son/ses interlocuteur(s).
- Adopter une communication efficace et positive.
- Réussir ses entretiens commerciaux.
- Développer son agilité commerciale.

PROGRAMME :

- Le modèle DISC :
 - Connaître l'origine du modèle.
 - Comprendre la logique du modèle.
 - Faire la différence entre comportement et moteurs.
 - Les erreurs à ne pas commettre.
- Les 4 styles de comportement :
 - Comprendre le lien entre les styles de communication et les couleurs associées.
 - Identifier son style de communication.
 - Faire la différence entre style naturel et style adapté.
- Les caractéristiques de chaque profil :
 - Comprendre et savoir identifier les caractéristiques de chaque profil.
 - Quels sont les comportements visibles (gestuelle, voix, attitude, regard ...)
 - Analyse de son propre profil.
- La communication associée à chaque profil :
 - Comment communiquer avec chaque profil.
 - Quels sont les mots à utiliser/à éviter.
- Les réactions de chaque profil en situation extrême :
 - Comment réagit chaque profil en situation de stress.
 - Les leviers d'action.





POUR QUI ? :

- Toute personne qui souhaite développer une communication positive et efficace dans le cadre de son activité.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Equilibre entre apport théorique et mise en application : pendant la formation, les participants réaliseront différents exercices (post-it, jeu de cartes, mise en situation).
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Formation intra ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).





NOTRE FORMATEUR(TRICE) :

- Formateur(trice) expert(e) en communication et certifié(e) DISC.

DURÉE :

- 1 jour (7 heures).

TARIF :

- A partir de 1 600€ HT pour un groupe de 3 à 10 participants.
- Questionnaire DISC : 100€HT par personne.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :

- Connaitre ses facteurs de motivation (WPMOT).

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.





PRÉREQUIS :

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.
- Dans le cadre d'un parcours global et sur mesure : Manager Leader + Manager Business Driver + Manager Coach, nous contacter.

OBJECTIFS :

- Maîtriser les techniques du management.
- Connaître son style de management.
- Savoir analyser et diagnostiquer les forces et axes d'amélioration individuels et collectifs.
- Être efficace dans l'exercice de son métier.

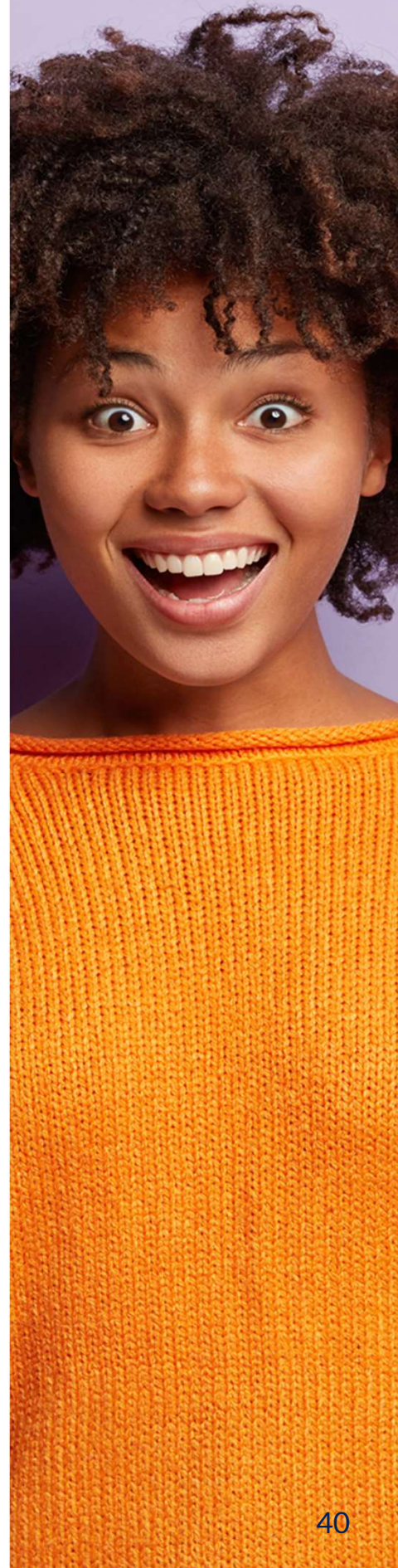
PROGRAMME :

- Le rôle de manager :
 - Comprendre et identifier les missions d'un manager commercial.
 - Être légitime et crédible (autorité naturelle).
- Le management situationnel
 - Connaître les quatre styles de management.
 - Identifier les attitudes de chaque style.
 - Comprendre les limites de chaque style.
 - Observer son/ses collaborateur(s) et utiliser le style le plus efficient.
- Manager son équipe
 - Savoir poser un diagnostic objectif sur son équipe.
 - Définir les actions à mettre en œuvre.
 - Donner le sens à l'action : la vision.
 - Créer la confiance et motiver son équipe, ses collaborateurs.
- Les rituels managériaux
 - Organiser et anticiper l'activité commerciale.
 - Mener un entretien de performance commerciale.
 - Animer des réunions d'équipes.
 - Visites accompagnées (brief et debrief).
- Les actes managériaux
 - Savoir impliquer le collaborateur (déléguer une action, une mission).
 - Savoir valoriser (féliciter un collaborateur, dupliquer la bonne pratique).
 - Savoir repositionner un collaborateur par rapport aux attendus de sa fonction (recadrage bienveillant).

LD Business Développement France

Conseil et formation en efficacité et performance commerciales

47 Bis rue du maréchal DE LATTRE DE TASSIGNY - 78570 ANDRÉSY
Siret : 813 782 265 00025 - N° de déclaration d'activité : 11 78 83040 78





POUR QUI ? :

- Pour les managers d'équipes commerciales.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Formation opérationnelle au cours de laquelle les participants expérimenteront les apports de méthode au travers de mises en situation facilitant la prise de conscience et l'appropriation.
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

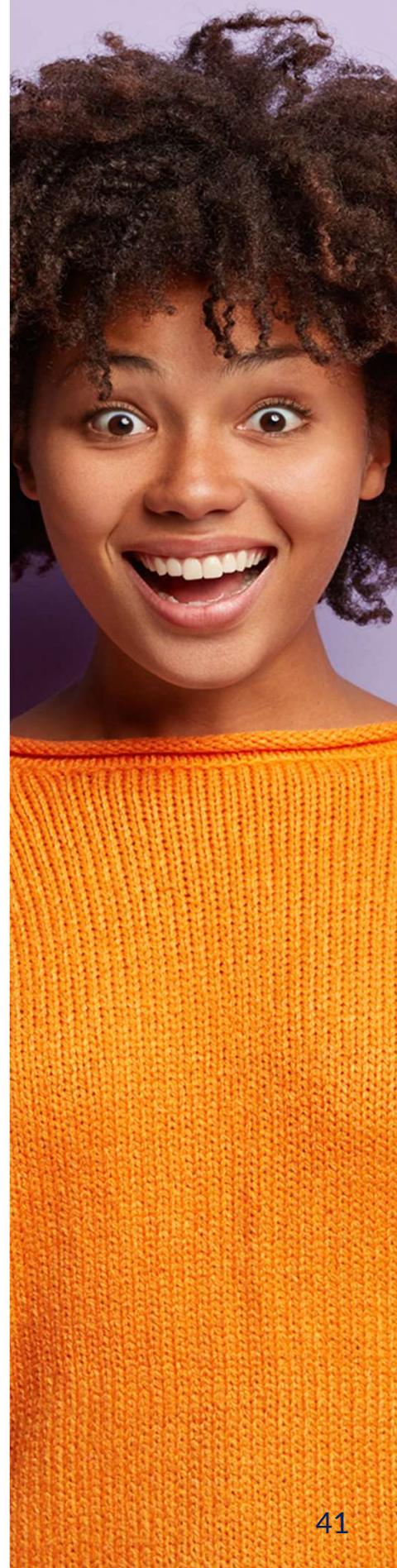
- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Formation intra ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).





NOTRE FORMATEUR(TRICE) :

- Formateur(trice) expert(e) en management.

DURÉE :

- 2 jours (14 heures).

TARIF :

- A partir de 3 200€ HT pour un groupe de 3 à 10 participants.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

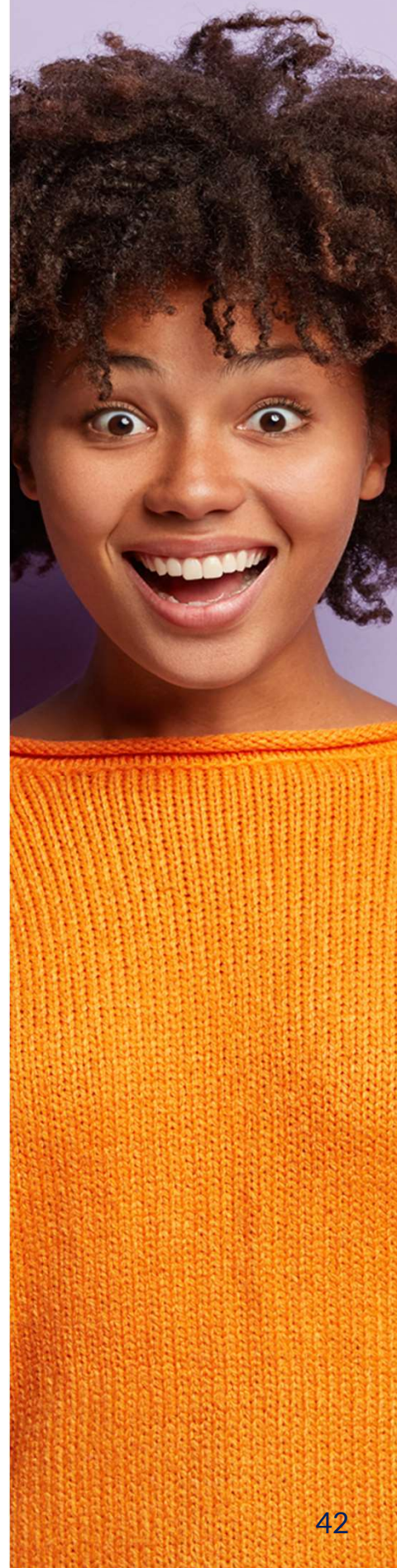
- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LES MODULES SUIVANTS :

- Bien se connaître pour bien manager.
- Développer une posture de manager coach.

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.





PRÉREQUIS :

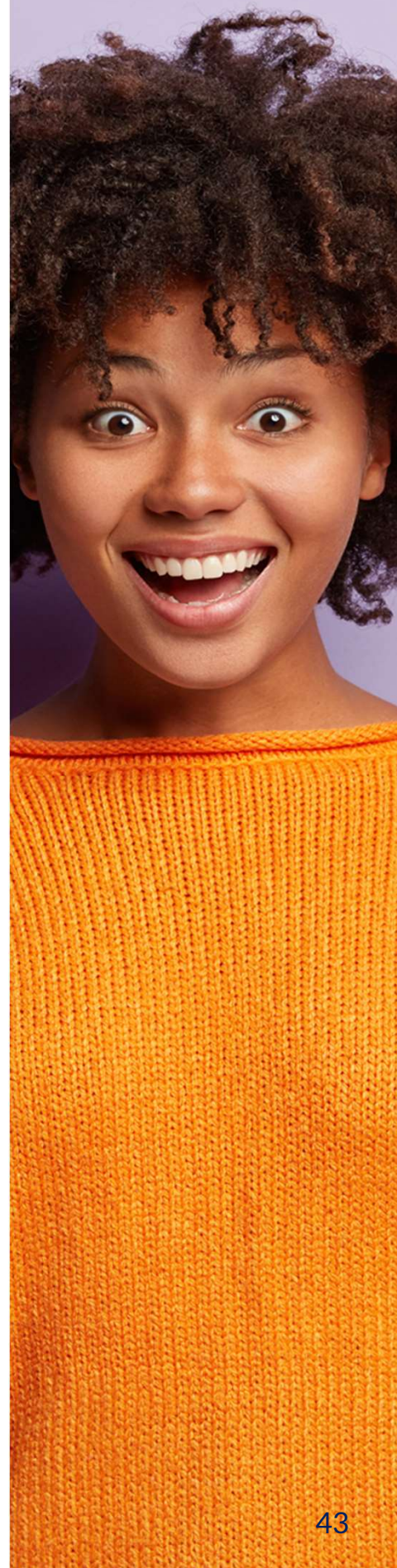
- Cette formation nécessite comme prérequis d'avoir suivi la formation « Développer une posture de manager leader ».

OBJECTIFS :

- Savoir analyser les potentiels de développement.
- Savoir piloter la performance globale et individuelle.
- Définir les actions et plan d'actions prioritaires (plan de réassurance).
- Savoir réaliser un prévisionnel de vente.

PROGRAMME :

- La fixation des objectifs :
 - Analyser son environnement.
 - Etablir la feuille de route commerciale.
 - Donner du sens (faire adhérer).
- Revue de portefeuille :
 - Identifier les potentiels de développement du portefeuille.
 - Définir l'intensité commerciale en fonction de potentiels de développement.
 - Maîtriser son prévisionnel de vente (atteinte de l'objectif).
- Identifier les indicateurs :
 - Indicateurs de performance.
 - Indicateurs d'activité.
 - Indicateurs d'efficacité commerciale.
- Les outils de pilotage
 - SPANCO.
 - Les tableaux de bord.
- Fixer un plan d'actions commerciales
 - Définir un objectif : SMART.
 - Identifier le porteur de l'action.
 - Fixer un calendrier.
 - Définir les indicateurs de mesure.





POUR QUI ? :

- Pour les managers d'équipes commerciales.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Formation opérationnelle au cours de laquelle les participants expérimenteront les apports de méthode au travers de mises en situation facilitant la prise de conscience et l'appropriation.
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

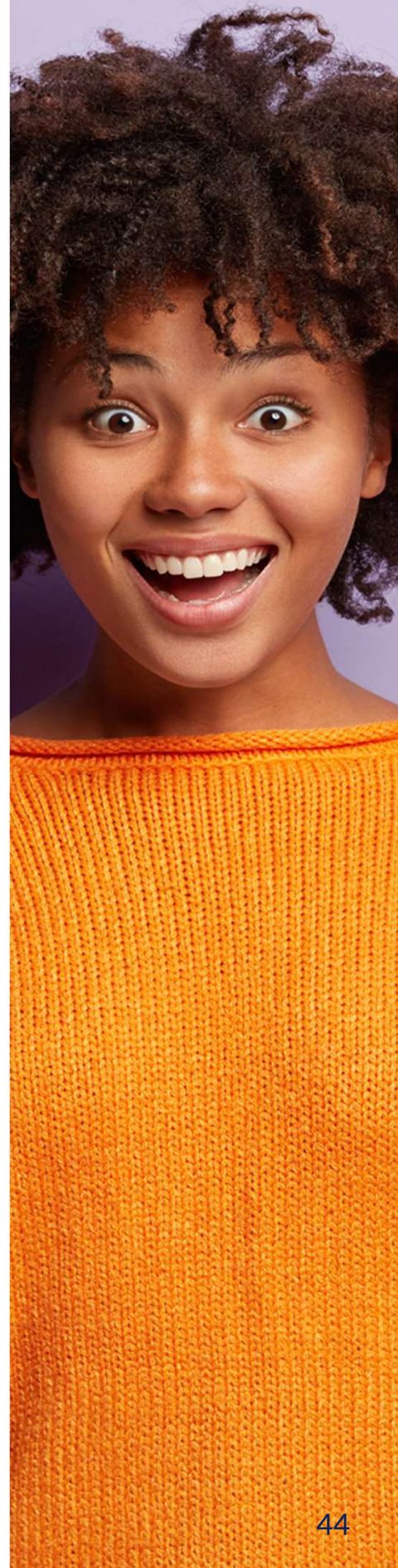
- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Formation intra ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).





NOTRE FORMATEUR(TRICE) :

- Formateur(trice) expert(e) en management.

DURÉE :

- 2 jours (14 heures).

TARIF :

- A partir de 3 200€ HT pour un groupe de 3 à 10 participants.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :

- Bien se connaître pour bien manager (DISC).

Dans le cadre d'un parcours global et sur mesure : Manager Leader + Manager Business Driver + Manager Coach, nous contacter.

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.

LD Business Développement France

Conseil et formation en efficacité et performance commerciales

47 Bis rue du maréchal DE LATTRE DE TASSIGNY - 78570 ANDRÉSY
Siret : 813 782 265 00025 - N° de déclaration d'activité : 11 78 83040 78





PRÉREQUIS :

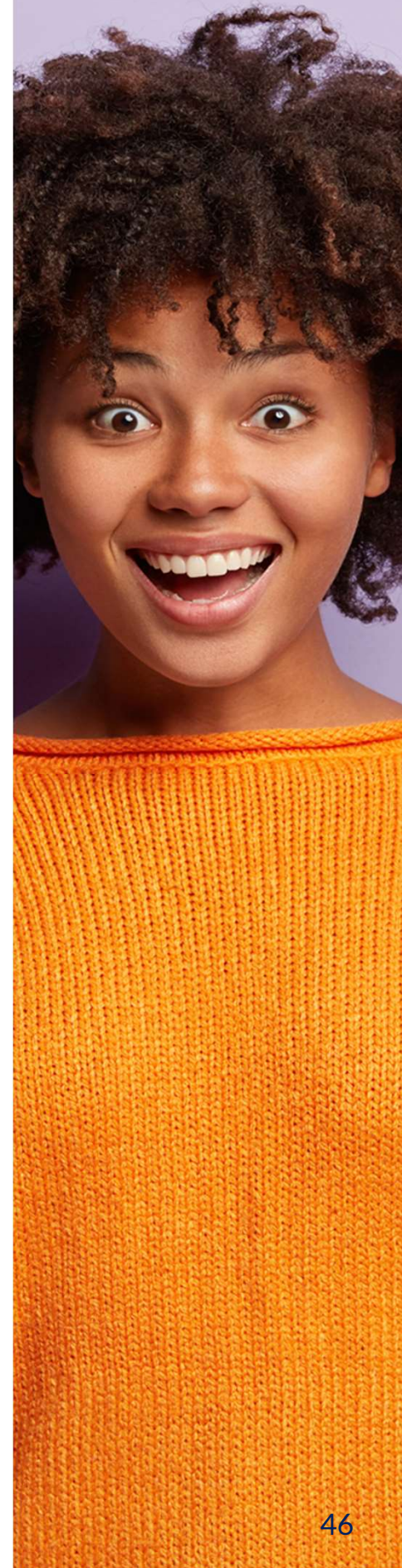
- Cette formation nécessite comme prérequis d'avoir suivi les formations « Développer une posture de manager leader » - « Développer une posture de manager business driver ».

OBJECTIFS :

- Connaître et maîtriser les comportements et actions du manager coach.
- Développer une posture « d'entraîneur » de son équipe.
- Développer les compétences de ses collaborateurs, de son équipe.
- Fixer des plans de progrès individualisés.

PROGRAMME :

- La posture de coach :
 - Savoir observer, analyser les niveaux individuels en situation de vente.
 - Donner le sens à l'action de coaching et obtenir l'adhésion. Déterminer les actions à mettre en œuvre.
- La posture d'entraîneur :
 - S'autodiagnostiquer : grille de positionnement.
 - Identifier les forces et les faiblesses de son positionnement.
- Les techniques d'accompagnement
- Les jeux de rôles
 - Maîtriser les principes et les étapes d'une séance jeu de rôles. Réaliser des prises de notes en training.
 - Réaliser des debriefs efficaces et factuels. Découvrir les variantes des jeux de rôles : training rebond, training STOP & GO, training relais, quick trainings.
- Les visites accompagnées
 - Préparer la visite et définir le point de méthode observé. Observer en situation. Débriefing suite à la visite accompagnée.
- Le coaching sur affaires
 - Challenger le vendeur sur son niveau de maîtrise du projet
- Fixer un plan de progrès individuel
 - Partager le diagnostic. Engager le collaborateur.
 - Coconstruire les actions et le calendrier d'actions.





POUR QUI ? :

- Pour les managers d'équipes commerciales.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Formation opérationnelle au cours de laquelle les participants expérimenteront les apports de méthode au travers de mises en situation facilitant la prise de conscience et l'appropriation.
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

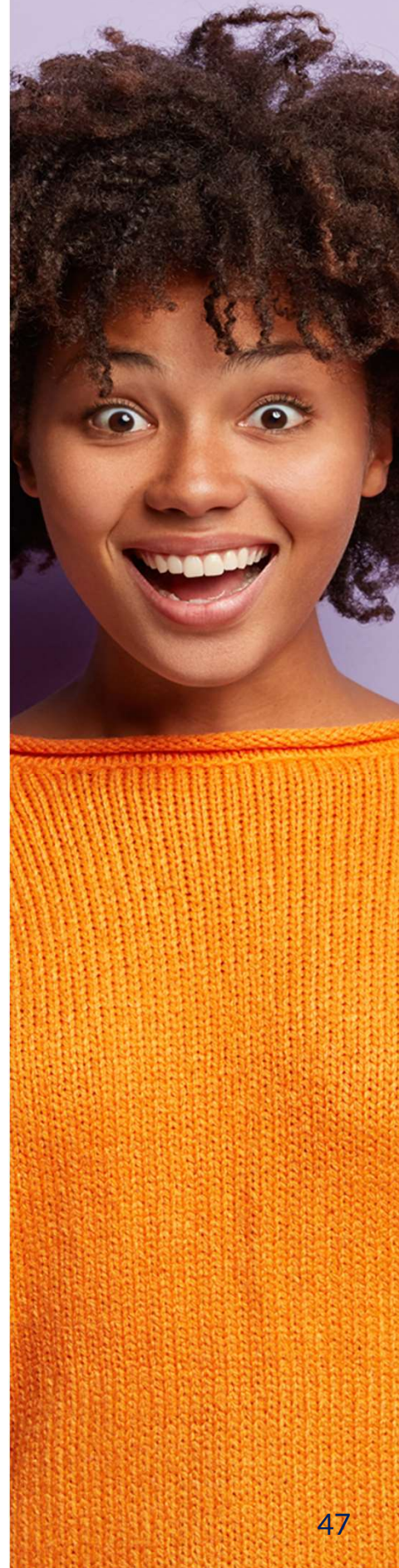
- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Formation intra ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).





NOTRE FORMATEUR(TRICE) :

- Formateur(trice) expert(e) en management.

DURÉE :

- 2 jours (14 heures).

TARIF :

- A partir de 3 200€ HT pour un groupe de 3 à 10 participants.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :

- Bien se connaître pour bien manager (DISC).

Dans le cadre d'un parcours global et sur mesure : Manager Leader + Manager Business Driver + Manager Coach, nous contacter.

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.





PRÉREQUIS :

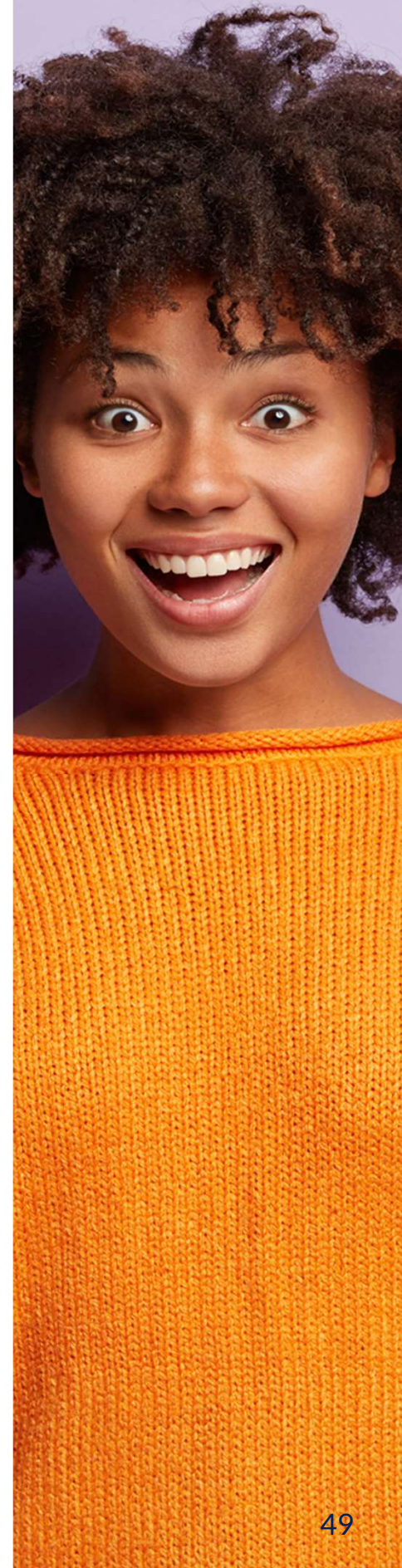
- En amont de cette formation, les participants réaliseront un questionnaire leur permettant de connaître leurs facteurs de motivation (modèle WPMOT).

OBJECTIFS :

- Identifier et comprendre ses facteurs de motivation.
- Communiquer avec efficacité.
- Convaincre et persuader.
- Réussir ses entretiens managériaux.
- Développer son agilité managériale.

PROGRAMME :

- Le modèle WPMOT :
 - Connaître l'origine du modèle.
 - Comprendre la logique du modèle.
 - Quelles sont nos croyances ?
 - Faire la différence entre comportements et moteurs.
 - Les erreurs à ne pas commettre.
- Les 7 attitudes WPMOT :
 - Identifier les 7 attitudes WPMOT.
 - Quelles sont les attitudes observables, les forces et les limites ?
- Les 14 moteurs de comportement :
 - Comprendre et savoir identifier les 14 moteurs de comportement.
 - Identifier les caractéristiques de chaque moteur.
 - Comprendre les notions d'attitude motrice, de réserve et d'indifférence.
- La communication associée à chaque profil :
 - Comment communiquer avec chaque profil.
 - Quels sont les mots à utiliser/à éviter ?
- Les facteurs de stress ou d'insatisfaction de chaque profil :
 - Comment réagit chaque profil en situation de stress.
 - Les leviers d'action.





POUR QUI ? :

- Tout manager qui souhaite développer, dans le cadre de son activité, une communication positive et efficace fondée sur la connaissance de soi.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Equilibre entre apport théorique et mise en application : pendant la formation, les participants réaliseront différents exercices (post-it, jeu de cartes, mise en situation).
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

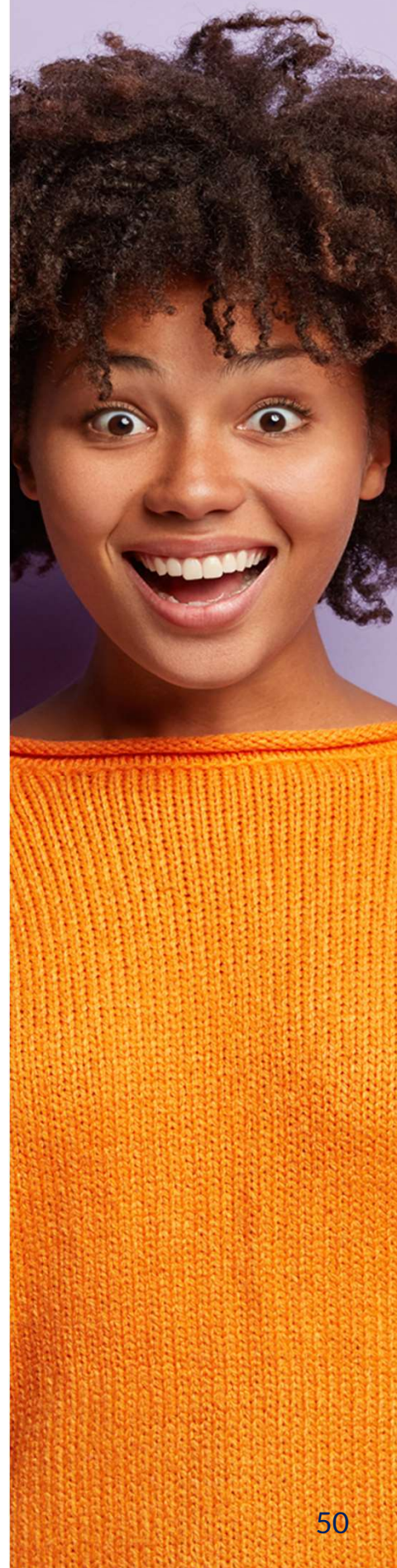
- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Formation intra ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).





NOTRE FORMATEUR(TRICE) :

- Formateur(trice) expert(e) en management, en communication et certifié(e) WPMOT.

DURÉE :

- 1 jour (7 heures).

TARIF :

- A partir de 1 600€ HT pour un groupe de 3 à 10 participants.
- Questionnaire WPMOT : 100€HT par personne.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

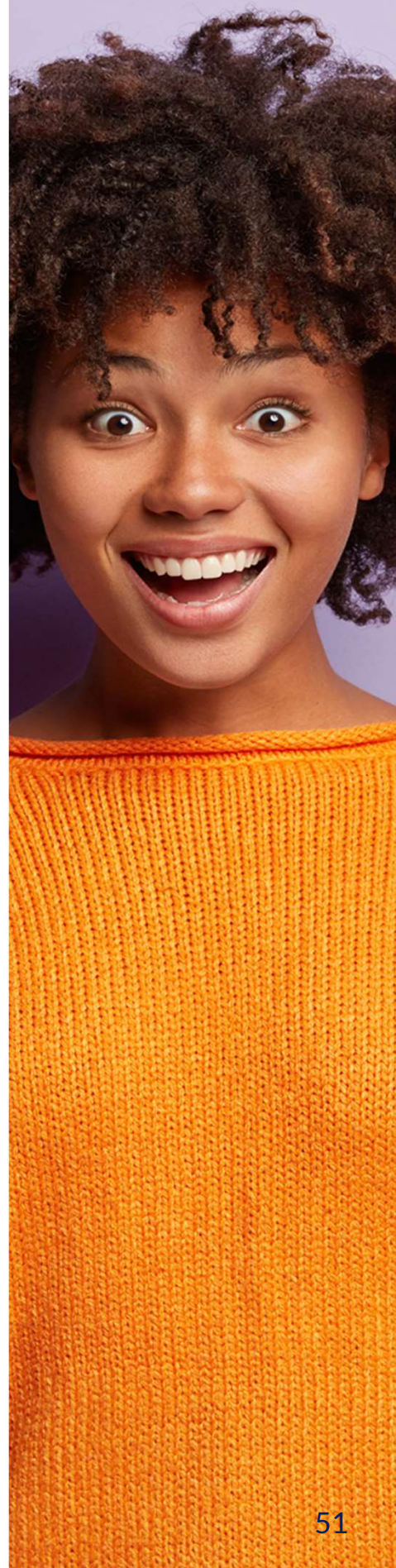
- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :

- Bien se connaître pour bien manager (DISC).

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.





PRÉREQUIS :

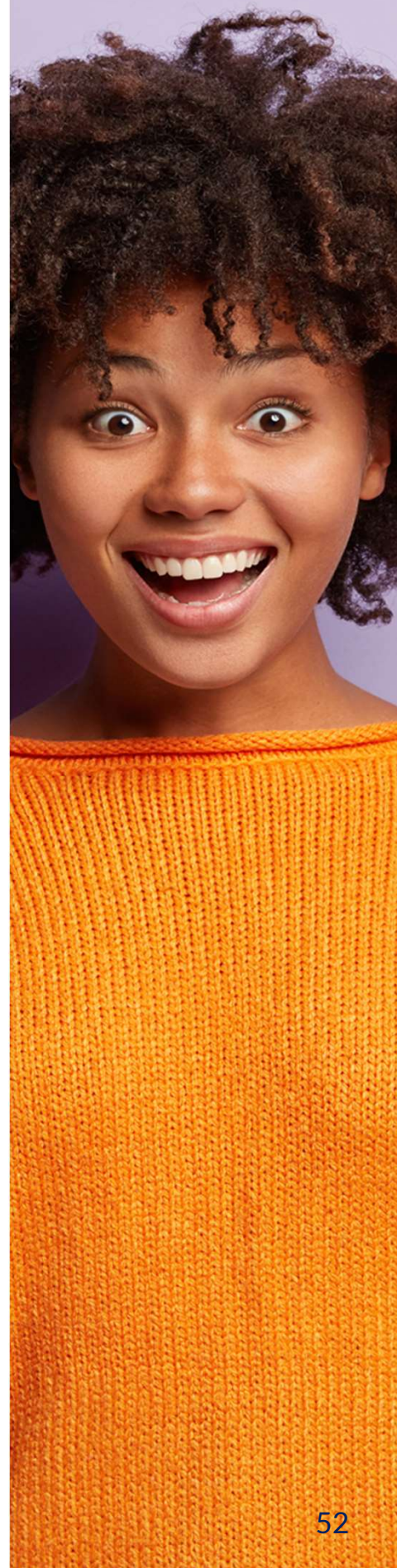
- En amont de cette formation, les participants réaliseront un questionnaire leur permettant de connaître leur style de communication (modèle DISC).

OBJECTIFS :

- Identifier et comprendre son style de communication.
- Découvrir l'impact de son style comportemental.
- Décoder le style de communication de ses collaborateurs.
- Adopter une communication efficace et positive.
- Réussir ses entretiens managériaux.
- Développer son agilité managériale.

PROGRAMME :

- Le modèle DISC :
 - Connaître l'origine du modèle.
 - Comprendre la logique du modèle.
 - Faire la différence entre comportements et moteurs.
 - Les erreurs à ne pas commettre.
- Les 4 styles de comportement :
 - Comprendre le lien entre les styles de communication et les couleurs associées.
 - Identifier son style de communication.
 - Faire la différence entre style naturel et style adapté.
- Les caractéristiques de chaque profil :
 - Comprendre et savoir identifier les caractéristiques de chaque profil.
 - Quels sont les comportements visibles (gestuelle, voix, attitude, regard ...) ?
 - Analyse de son propre profil.
- La communication associée à chaque profil :
 - Comment communiquer avec chaque profil.
 - Quels sont les mots à utiliser/à éviter ?
- Les réactions de chaque profil en situation extrême :
 - Comment réagit chaque profil en situation de stress ?
 - Les leviers d'action.





POUR QUI ? :

- Tout manager qui souhaite développer une communication positive et efficace dans le cadre de son activité (relations avec ses collaborateurs).

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Equilibre entre apport théorique et mise en application : pendant la formation, les participants réaliseront différents exercices (post-it, jeu de cartes, mise en situation).
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

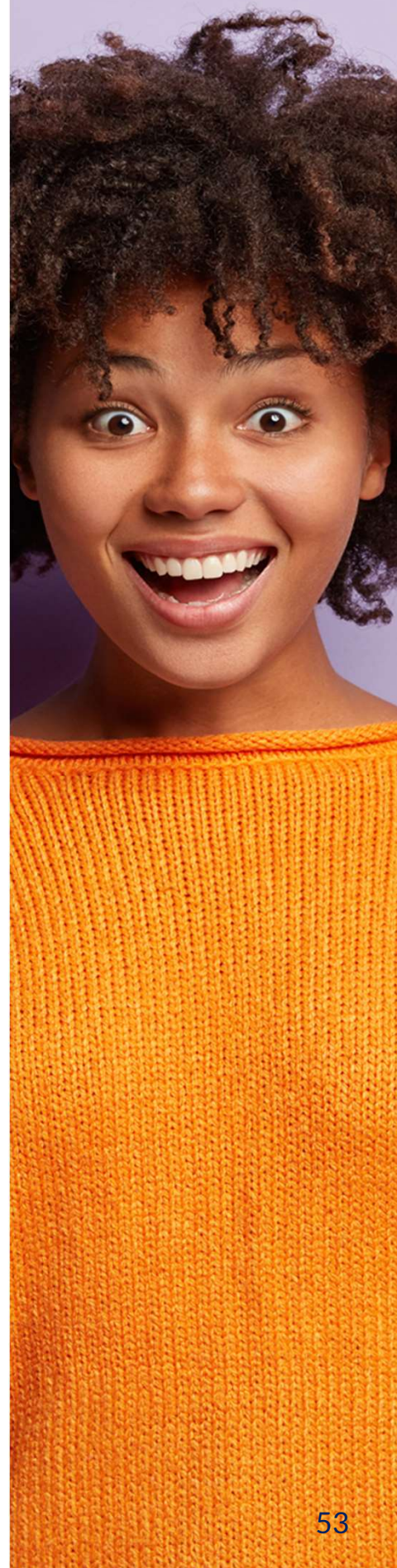
- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Formation intra ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).





NOTRE FORMATEUR(TRICE) :

- Formateur(trice) expert(e) en management, en communication et certifié(e) DISC.

DURÉE :

- 1 jour (7 heures).

TARIF :

- A partir de 1 600€ HT pour un groupe de 3 à 10 participants.
- Questionnaire DISC : 100€HT par personne.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

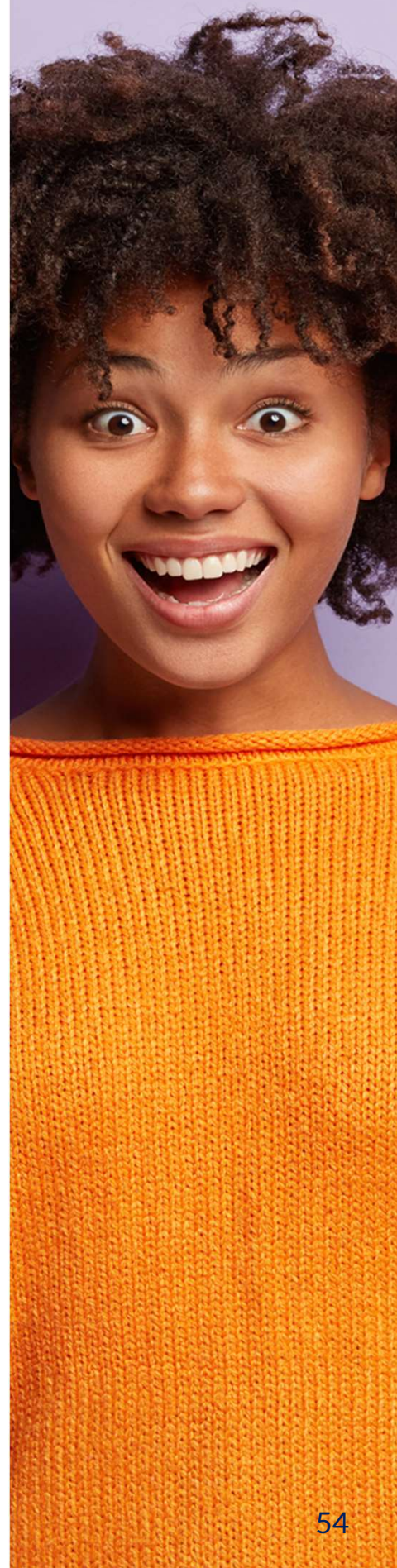
- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :

- Connaître les facteurs de motivation managériaux (WPMOT).

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.





PRÉREQUIS :

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS :

- Maîtriser son environnement.
- Définir son positionnement.
- Définir les stratégies gagnantes.
- Valoriser son offre.

PROGRAMME :

- Etude de marché :
 - Les composantes de l'étude de marché.
 - Les sources d'information.
 - Les 5 forces de Porter.
- Définir son offre globale :
 - Les composantes de l'offre globale
 - La vision stratégique – la vision opérationnelle.
 - Définir sa proposition de valeur.
- Stratégie commerciale :
 - Comment définir une stratégie commerciale.
 - Se fixer des objectifs courts, moyens et long terme.
 - Le matrice d'ANSOFF.
 - La matrice FFMO.
- Fixer ses prix :
 - Les éléments à prendre en compte pour fixer un prix.
 - Détails de la structure de coûts.
 - Faire la différence entre prix de vente et coûts de revient.
 - Définition et calcul de marge. Comprendre les notions d'attitude motrice, de réserve et d'indifférence.





POUR QUI ? :

- Tout porteur de projet ou dirigeant d'entreprise (TPE / PME).

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Equilibre entre apport théorique et mise en application : pendant la formation, le participant travaillera sur sa propre entreprise ou son projet (post-it, jeu de cartes, mise en situation).
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Accompagnement individuel, formation inter ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).



**NOTRE FORMATEUR(TRICE) :**

- Formateur(trice) expert(e) en stratégie d'entreprise et stratégie commerciale.

DURÉE :

- 1 jour (7 heures).

TARIF :

- A partir de 1 600€ HT.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :

- Réussir son développement commercial.

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.



**PRÉREQUIS :**

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS :

- Définir son plan d'action commercial.
- Développer le chiffre d'affaires de son entreprise.
- Savoir présenter efficacement son activité, ses savoir-faire.
- Convaincre en quelques minutes.
- Se différencier de la concurrence.

PROGRAMME :

- Le pitch commercial :
 - Définir et maîtriser sa proposition de valeur.
 - Connaître la structure du pitch commercial.
 - Utiliser des mots forts et impactants.
 - Elaborer un pitch commercial basé sur les bénéfices clients.
 - S'entraîner à présenter son pitch en moins d'une minute.
- A qui confier le développement commercial :
 - Connaître les trois possibilités : le faire soi-même, externaliser, recruter.
 - Les avantages et les inconvénients de chaque possibilité.
 - Les questions à poser.
- Définir son plan d'action commercial :
 - Définir sa cible de prospects – clients.
 - Constituer son fichier de prospection (les sources d'informations).
 - Segmenter son portefeuille prospects – clients.
 - Déterminer ses objectifs d'action.
 - Définir les indicateurs de réussite.
 - Mettre en œuvre et piloter son plan d'action.
- Les canaux de vente :
 - Identifier les différents canaux de vente.
 - Connaître les avantages et les inconvénients de chacun des canaux.
 - Connaître l'approche budgétaire de chaque canal.



**POUR QUI ? :**

- Tout porteur de projet ou dirigeant d'entreprise (TPE / PME).

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Equilibre entre apport théorique et mise en application : pendant la formation, le participant travaillera sur sa propre entreprise ou son projet (post-it, fiches exercices, mises en situation).
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Accompagnement individuel, formation inter ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).



**NOTRE FORMATEUR(TRICE) :**

- Formateur(trice) expert(e) en stratégie d'entreprise et stratégie commerciale.

DURÉE :

- 1 jour (7 heures).

TARIF :

- A partir de 1 600€ HT.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :

- Définir sa stratégie commerciale.

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.



**PRÉREQUIS :**

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS :

- Maîtriser les techniques du rendez-vous téléphonique.
- Construire un argumentaire efficace.
- Franchir les barrages.
- Obtenir des rendez-vous.

PROGRAMME :

- Préparer et organiser sa prospection :
 - Définir sa cible : exploiter les informations clients, identifier les interlocuteurs, définir objectifs et priorités
 - Fixer un timing des appels
 - Préparer des argumentaires percutants
- Franchir les barrages :
 - Accueil, standard, secrétariat : les comportements efficaces
 - Susciter l'intérêt dès les premiers instants :
 - Apporter une touche personnelle au contact
 - Réussir la phase d'accroche
 - Utiliser des expressions et des mots pertinents
 - Communiquer de façon persuasive
- Traiter les objections :
 - Les techniques de traitement des objections face aux blocages et résistances
- Engager le client et obtenir le rendez-vous :
 - Proposer rapidement le rendez-vous et valoriser le bénéfice
 - Utiliser les techniques de prise de rendez-vous efficaces
 - Rebondir sur les objections pour engager le client
- Conclure positivement l'entretien :
 - Maîtriser ses émotions
 - Se mettre en condition avant l'entretien
 - Gérer son propre stress
 - Faire face à l'agressivité



**POUR QUI ? :**

- Toute dirigeant d'entreprise qui souhaite développer ses actions de prospection téléphonique.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Au cours de la formation, les participants seront mis en situation (jeu de rôles, appels sur fichier de prospects/clients).
- Les participants construiront leurs phrases d'accroche ainsi que les réponses aux objections.
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Accompagnement individuel, formation inter ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).





NOTRE FORMATEUR(TRICE) :

- Formateur(trice) expert(e) en stratégie d'entreprise et stratégie commerciale.

DURÉE :

- 1 jour (7 heures).

TARIF :

- A partir de 1 600€ HT.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :

- Être efficace en entretien de vente.

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.





PRÉREQUIS :

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS :

- Identifier et maîtriser les techniques de vente lors des entretiens en face-à-face.
- Augmenter l'efficacité de ses rendez-vous commerciaux.
- Développer son agilité commerciale.
- Augmenter son chiffre d'affaires.

PROGRAMME :

- Préparation de l'entretien de vente :
 - Connaître les principes de la préparation de l'entretien.
 - Définir sa stratégie commerciale en se fixant des objectifs précis.
 - Etudier le contexte prospect/client afin d'adapter son approche commerciale.
- Prise de contact :
 - Savoir se présenter et présenter son entreprise.
 - Réaliser une proposition de valeur.
 - Présenter le déroulé de l'entretien.
- Découverte :
 - Connaître et comprendre le besoin du client.
 - Savoir utiliser les différentes techniques de questionnement.
 - Connaître les enjeux clients/entreprises.
- Argumentation :
 - Savoir convaincre le prospect/client en lui apportant des bénéfices.
 - Savoir se différencier de la concurrence.
 - Savoir présenter et valoriser son prix.
- Traitement des objections :
 - Savoir répondre à une objection.
 - Savoir identifier une objection.
 - Questionner le client pour comprendre l'objection.
 - Connaître les techniques de traitement de l'objection.
 - S'assurer de l'acceptation de la réponse.
- Conclusion de l'entretien de vente :
 - Engager le prospect/client vers la signature.
 - Détecter les signaux d'achat.
 - Amener le prospect/client à décider.
 - Traiter les dernières résistances.

LD Business Développement France

Conseil et formation en efficacité et performance commerciales

47 Bis rue du maréchal DE LATTRE DE TASSIGNY - 78570 ANDRÉSY
Siret : 813 782 265 00025 - N° de déclaration d'activité : 11 78 83040 78





POUR QUI ? :

- Toute dirigeant d'entreprise ayant en charge le développement commercial.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Formation opérationnelle : équilibre entre apport théorique et mise en application. Au cours de la formation, les participants seront régulièrement mis en situation de vente (jeu de rôles, debriefing).
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Accompagnement individuel, formation inter ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).





NOTRE FORMATEUR(TRICE) :

- Formateur(trice) expert(e) en stratégie d'entreprise et stratégie commerciale.

DURÉE :

- 2 jours (14 heures).

TARIF :

- A partir de 3 200€ HT.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :

- Maitriser la prospection téléphonique.

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.





PRÉREQUIS :

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS :

- Comprendre l'impact du digital sur les relations commerciales.
- Développer une stratégie digitale.
- Construire ou optimiser son profil LinkedIn.
- Augmenter son nombre de clients.

PROGRAMME :

- Le social selling :
 - L'évolution du social selling.
 - Les principales fonctions des réseaux.
 - Pourquoi être présent sur les réseaux sociaux ?
 - Déterminer sa stratégie de social selling.
 - Communiquer sur les réseaux : les règles d'or, les erreurs à ne pas commettre.
- Être au clair avec les différents réseaux sociaux :
 - Panorama des réseaux sociaux.
 - Leurs différents intérêts dans une stratégie commerciale.
 - Diagnostiquer ses besoins et définir ses objectifs de networking.
- LinkedIn :
 - Les différents acteurs et interactions.
 - Les types de contact et leur interconnexion.
 - Les liens forts – les liens faibles.
 - Les types d'actions possibles sur LinkedIn.
 - Créer un profil accrocheur (Comment optimiser son profil).
 - Définir sa stratégie de contenu.
 - Comment développer son réseau (Ciblage) ?
 - Comment et quand interagir avec son réseau ?
 - Publier sur LinkedIn.
 - Faire la différence entre profils et page entreprise.
 - Les erreurs à éviter.
 - Créer une page entreprise et la faire vivre





POUR QUI ? :

- Tout dirigeant d'entreprise ou porteur de projet souhaitant développer une stratégie commerciale digitale.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Formation opérationnelle au cours de laquelle les participants construiront leur profil LinkedIn, et mettront en pratique les apports théoriques.
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Accompagnement individuel, formation inter ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).





NOTRE FORMATEUR(TRICE) :

- Formateur(trice) expert(e) en stratégie d'entreprise et en social selling.

DURÉE :

- 1 jour (7 heures).

TARIF :

- A partir de 1 600€ HT.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :

- Définir sa stratégie commerciale pour les chefs d'entreprises.

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.





LD Business Développement