



LD Business Développement



Catalogue de formations



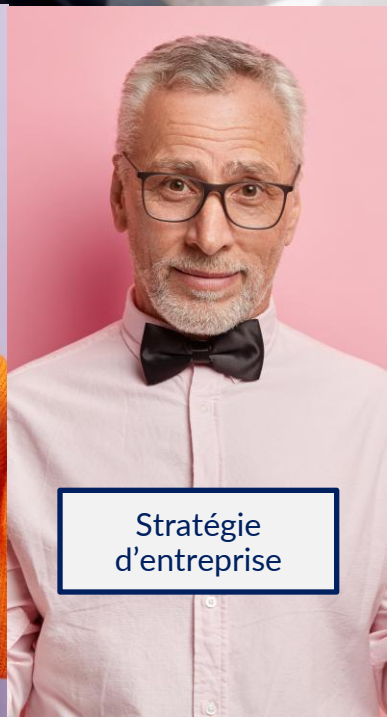
Commercial



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



Fiche programme

Les fondamentaux de la vente

Domaine « commercial »

1/3

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.





Fiche programme

Les fondamentaux de la vente

Domaine « commercial »

2/3

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'EVALUATION 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 3 600 € 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 :

- 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'EVALUATION 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 1 800€ 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'EVALUATION 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 3 600 € 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 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'EVALUATION 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 1 800€ 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'EVALUATION 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 1 800€ 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'EVALUATION 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 1 800€ 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'EVALUATION 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 1 800€ 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.

LD Business Développement France

Conseil et formation en efficacité et performance commerciales

5 rue des Cornettes - 27490 CLEF VALLEE D'EURE

Siret : 813 782 265 00033 - N° de déclaration d'activité : 28 27 03148 27





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'EVALUATION 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 1 800€ 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'EVALUATION 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 1 800€ 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'EVALUATION 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 1 800€ 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.





Fiche programme

Connaitre ses facteurs de motivation

Domaine « communication »

1/3

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'EVALUATION 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 1 800€ 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.

LD Business Développement France

Conseil et formation en efficacité et performance commerciales

5 rue des Cornettes - 27490 CLEF VALLEE D'EURE

Siret : 813 782 265 00033 - N° de déclaration d'activité : 28 27 03148 27





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'EVALUATION 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 1 800€ 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 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).





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'EVALUATION 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 3 600 € 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 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'EVALUATION 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 3 600 € 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 :

- 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 :

- 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. Débriefe 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'EVALUATION 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 3 600 € 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 :

- 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'EVALUATION 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 1 800€ 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'EVALUATION 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 1 800€ 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'EVALUATION 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 1 800€ 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'EVALUATION 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 1 800€ 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'EVALUATION 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 1 800€ 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

5 rue des Cornettes - 27490 CLEF VALLEE D'EURE

Siret : 813 782 265 00033 - N° de déclaration d'activité : 28 27 03148 27





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'EVALUATION 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 3 600 € 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 :

- Maîtriser 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'EVALUATION 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 1 800€ 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