

Notre solution personnalisable Découverte de l'Efficacité Commerciale est un programme complet de développement pour les professionnels de la vente, composé de 24 modules, et conçu pour analyser les compétences, les comportements et les attitudes d'un vendeur à chaque étape du processus de vente.

Comment pouvez-vous aider vos commerciaux à établir des relations avec les clients rapidement et efficacement ?  
Comment pouvez-vous aider vos équipes de ventes à dépasser leurs objectifs de ventes cette année et dans le futur ?  
Comment pouvez-vous les aider à être plus efficaces à chaque étape du processus de vente ?

## Objectifs opérationnels

À l'issue de la formation, les équipes de ventes seront capables d'évaluer par un moyen simple leurs forces et leurs faiblesses et développer un plan d'action afin d'accélérer leur productivité.



## Objectifs d'apprentissage

À la fin de la session, les apprenants seront en mesure de :

- Comprendre leur propre style, leur approche et leurs capacités à chaque étape de la vente, et ainsi se concentrer sur les domaines à améliorer
- Entrer en relation avec des clients potentiels en identifiant leurs préférences

- Créer des plans d'action individuels qui accélèrent la réalisation des objectifs de ventes
- Augmenter leur contribution dans l'entreprise en dépassant leurs objectifs de ventes

## Programme de la session

### L'application des quatre énergies de couleur à la vente

- Analysez les énergies de couleur Insights Discovery en face à face et en environnement virtuel
- Passez en revue vos énergies de couleur, la façon dont elles se manifestent lors de l'établissement de lien avec des clients et l'impact de leur utilisation excessive

### Reconnaître le style d'autrui : comprendre nos clients

- Analysez et identifiez les indices relatifs au comportement à travers le prisme des énergies de couleur
- Réfléchissez aux points à améliorer et à la manière dont vous pouvez établir des liens plus solides

### S'adapter pour établir des liens

- Développez une approche pour chaque étape du modèle
- Créez une stratégie pour établir de meilleurs liens avec vos clients

### Le modèle de vente Insights

- Passez en revue votre profil personnel et approfondissez vos connaissances sur votre style de vente unique
- Analysez le modèle de vente Insights avec les Indicateurs des Préférences de Vente, et la façon dont les énergies de couleur interagissent avec chaque étape

## Animation

### Organisation de la formation

**Durée :** 7 heures

**Profils des stagiaires :** Cette session s'adresse à tous les individus, et les équipes occupant des rôles en contact avec des clients, quel que soit le secteur et leur niveau hiérarchique et aussi bien B2B ou B2C, notamment les :

- Fonctions commerciales établissant des liens directs avec des clients
- Équipes chargées de développer activement des relations clients
- Fonctions et rôles visant à influencer d'autres parties prenantes
- Prestataires de service

**Pré requis :** Aucun prérequis n'est attendu pour participer à cette action de formation

## Moyens pédagogiques et techniques

### Kit du participant virtuel

Chaque kit contient les éléments suivants :

- **Le Profil Personnel Insights Discovery et le module « Vente efficace »**  
Profil individuel approfondi qui informe l'apprenant sur son approche personnelle et ses préférences de communication. Chaque profil dispose du module « de Base », mais pour cette session, vos apprenants auront également besoin du module « Vente efficace ». Ce module aide à comprendre comment utiliser un style unique afin d'influencer les clients, les pairs et les managers.
- **Modules de travail préparatoire et post-session**  
Courts modules d'apprentissage en ligne que suivent les apprenants avant la session, pour comprendre les concepts de base qui seront analysés, et après celle-ci, pour conserver leurs acquis.
- **Outil de travail**  
« Stratégies appliquées aux clients en fonction de leur couleur pour chaque étape de la vente » – Ce document fournit aux apprenants une stratégie à chaque étape de la vente, pour chacune des différentes préférences d'énergies de couleur.
- **Outil de travail**  
« Reconnaître le type pour mieux se connecter au client » – Ce document permet à l'apprenant d'approfondir sa connaissance des préférences de son client grâce au modèle des huit Types Insights Discovery.
- **Fiche d'activité**  
« Se connecter de manière efficace et durable avec ses clients » – Elle permet aux apprenants d'identifier un client précis et de s'entraîner à reconnaître les indices comportementaux et les préférences de couleurs. Ils peuvent ensuite utiliser la fiche pour développer leur approche visant à établir de meilleurs liens avec leurs clients.



## Engagement de l'apprenant

- Nous voulons que vous soyez pleinement impliqués avec l'animateur, vos collègues apprenants et les supports d'apprentissage au fur et à mesure que vous avancez dans cette expérience virtuelle
- Nous vous encourageons à vous engager pleinement dans votre développement personnel en effectuant l'apprentissage autodirigé
- Une webcam est fortement recommandée
- Nous utilisons la plateforme ZOOM ou une autre plateforme adaptée à l'environnement du client
- Veuillez traiter ce programme comme si vous étiez dans une salle, avec d'autres participants, pour un atelier en présentiel

## Equipe pédagogique

Formation animée par un de nos consultants associés Insights Discovery

## Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

Un contrôle de connaissance comprenant un QCM et une étude de cas sera envoyé au stagiaire pour valider sa formation.

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Dans le cas d'une reconnaissance de Situation de Handicap, n'hésitez pas à nous le faire savoir via l'onglet « Contact » rubrique « Signaler une situation de handicap » afin que nous puissions étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

## Aléas et difficultés rencontrées, réclamations, observations

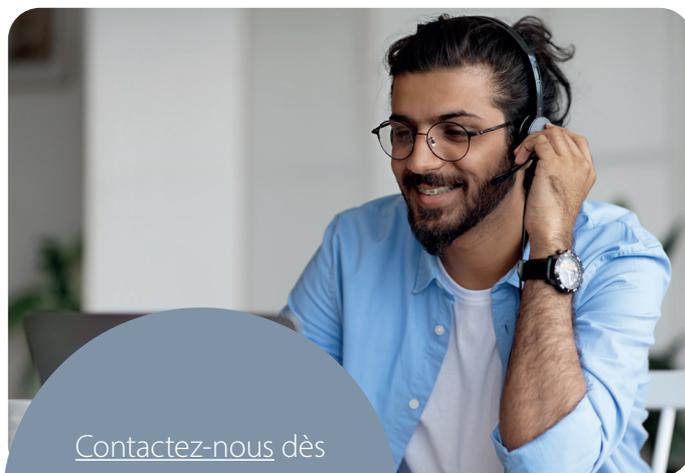
Vous pouvez effectuer tout signalement ou déposer toute demande via notre site web, onglet "Contact" ou directement par courrier électronique à l'adresse [insightsfrance@insights.com](mailto:insightsfrance@insights.com)

## Modalités d'inscription

Chaque demande entrante est prise en compte par l'un de nos responsables de comptes qui reprend contact avec vous pour cerner votre besoin et vous faire parvenir une offre de prestation adaptée. Une fois cette proposition validée par vos soins vous recevrez une proposition tarifaire (devis) accompagnée de la convention. Après signature pour acceptation de ces deux documents vous recevrez à J-30 l'invitation à participer à notre action de formation.

## Tarif

Afin de définir ensemble le prix de la prestation correspondant à votre besoin de formation, merci de bien vouloir nous contacter par le formulaire de contact [ici](#) pour que l'un de nos responsables de comptes puisse vous proposer une offre tarifaire adaptée en retour.



Contactez-nous dès maintenant pour découvrir comment nous pouvons vous aider