

HELPING
CLIENTS
SUCCEED™

Alimenter le Pipe®

Une approche nouvelle et efficace de la prospection avec un retour sur investissement mesurable

Des centaines d'appels, des dizaines de courriels, et seulement une poignée de rendez vous à la clé c'est frustrant !

Et s'il existait une approche efficace et prévisible de la prospection qui pouvait inverser le cycle et générer des taux de conversion sans précédent, seriez vous intéressé ?

L'ÉCART ENTRE SAVOIR ET FAIRE

Les professionnels de la vente disposent d'un grand nombre de "bonnes choses" en matière de formation à la vente. *Le secret est de trouver un moyen de devenir bon à faire les bonnes choses !*

Helping Clients Succeed®: Alimenter le pipe® utilise un processus de livre de jeu conçu par des experts pour aider les professionnels de la vente à appliquer ce qu'ils ont appris au cours de 12 semaines afin de garantir un changement de comportement durable.

RETOUR SUR INVESTISSEMENT

Helping Clients Succeed: Alimenter le pipe a été conçu pour garantir un retour sur investissement clair et significatif. Du début à la fin, les participants travaillent sur des affaires en cours tout en suivant et en rendant compte de leurs progrès.

NOTRE PROMESSE : Vous et votre équipe de vente pouvez améliorer considérablement votre capacité à remplir votre pipeline en appliquant la mentalité, les compétences et les outils des meilleurs vendeurs pendant 12 semaines.

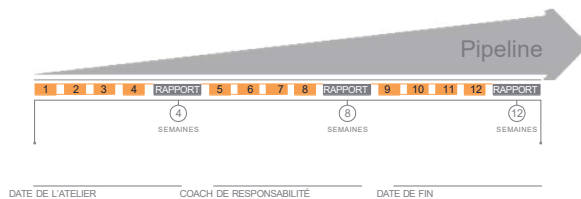


"Nulle part dans le processus de vente, quelques minutes de dialogue ne déterminent plus rapidement la poursuite ou la fin de notre relation que lors de la première interaction."

RANDY ILLIG,
CO-AUTEUR, *LET'S GET REAL OR LET'S NOT PLAY*

MODULE	AU COURS DE CET ATELIER D'UNE JOURNÉE, LES PARTICIPANTS POURRONT :
FONDEMENTS	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier l'état d'esprit et les comportements des personnes les plus performantes. • Fixer des objectifs de prospection spécifiques pour garantir un retour sur investissement mesurable à la fin du processus de mise en oeuvre de 12 semaines.
TRANSFORMER LE PROCESSUS DE VENTE	<ul style="list-style-type: none"> • Remettez en question la pensée conventionnelle et inefficace et prenez la décision consciente d'aborder la prospection en utilisant « la raison contre le hasard ».
L'INTENTION COMPTE PLUS QUE LA TECHNIQUE	<ul style="list-style-type: none"> • Apprenez à vous concentrer sur la réussite de vos clients en appliquant la science de la persuasion et en recherchant des avantages mutuels.
PRIORISER	<ul style="list-style-type: none"> • Découvrez des critères spécifiques qui permettent d'évaluer de manière prévisible les prospects en fonction de leur probabilité de devenir des clients. • Identifiez et ciblez les prospects actuels à l'aide de l'outil de hiérarchisation.
PREPARER	<ul style="list-style-type: none"> • Découvrez de nouvelles ressources et outils pour rassembler les recherches. • Développez une stratégie pour créer et maintenir un solide réseau de référence.
PLANIFIER	<ul style="list-style-type: none"> • Gagnez la confiance nécessaire pour surmonter les objections et les repoussoirs en les anticipant à l'avance. • Créez des déclarations d'ouverture soigneusement scénarisées qui susciteront l'intérêt et obtiendront des rendez-vous. • Développez un cadre pour la création de kits de vente efficaces.
LE LIVRE DE JEU	<ul style="list-style-type: none"> • S'engager à mettre en oeuvre les stratégies et les outils sur une période de 12 semaines afin de garantir un changement de comportement durable.

GUIDE DE MISE EN OEUVRE EN 12 SEMAINES



- Chaque semaine, pendant 12 semaines, les participants mettent en oeuvre les principes qu'ils ont appris lors de l'atelier et appliquent les principes de manière plus approfondie.
- Les participants se responsabilisent en présentant régulièrement des rapports à leur coach de responsabilité.

KIT DU PARTICIPANT

- Guide du participant
- Guide de mise en oeuvre en 12 semaines
- Clé USB avec des vidéos et outils de mise en oeuvre
- Fiches de référence rapide et fiches de feux oranges

Pour plus d'informations sur le programme de FranklinCovey *Helping Clients Succeed: Alimenter le pipe*, contactez John Leary, Partner FranklinCovey France (john.leary@franklincovey.fr) ou appelez le +33. (0)6.29.82.30.89. Vous pouvez également visiter notre site web www.franklincovey.fr.

Pour qui

La formation s'adresse à tout responsable commercial souhaitant réactualiser sa pratique du pilotage des ventes.

Prérequis

Aucun

Durée

1 jour

Modalité et délai d'accès

Formation en distanciel ou en présentiel en intra-entreprise dans les locaux du client.

Délai d'accès et de mise en œuvre défini conjointement avec le client, dès 1 mois après la demande.

Tarifs

Le prix est défini sur mesure en fonction du nombre de journées de formations et du nombre de participants. A titre indicatif, le prix par jour et par personne peut varier de 300 à 500 Euros/jour/personne.

Méthodes mobilisées

Les méthodes suivantes sont mobilisées pour faciliter l'acquisition des compétences

Pendant la formation

- Un ensemble de PowerPoint et de vidéos présentant des mises en situation et des études de cas à analyser en sous-groupe
- Des jeux de rôles
- Des échanges d'expérience et de partage de bonne pratique en sous-groupe
- Des outils d'aide à la réflexion
- Carte pratiques

Après la formation

- Mise en place d'un plan d'action personnel
- Accès aux modules e-learning de renforcement des compétences sur la plateforme digital All Access Pass (AAP)
- Accès aux articles de micro-apprentissage Jhana sur la plateforme digital All Access Pass (AAP)
- Session de retour d'expérience sur la facilité et/ou difficulté de la mise en œuvre des compétences

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis pédagogiques via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation

Accessibilité

Comme la formation se passe au sein des locaux des clients, nous définissons ensemble avec le client les mesures à prendre pour faciliter la participation des personnes en situation de handicap.

Les avis sur la formation

8/10



(Moyenne 2021)

All Access Pass® de FranklinCovey vous offre un accès illimité à l'ensemble de nos meilleures solutions. Notre plateforme multimodale vous fournit les contenus, les benchmarks 360°, les outils et les ressources dont vous avez besoin pour mener des initiatives stratégiques et vous concentrer sur le développement des compétences et des talents de vos collaborateurs. Pour plus d'information, contactez John Leary, Directeur & Associé de FranklinCovey France, john.leary@franklincovey.fr ou appelez le +33.(0)6.29.82.30.89. Vous pouvez également visiter notre site web www.franklincovey.fr.