

Productivité Commerciale

Améliorer sa performance en focalisant ses efforts sur des tâches à forte valeur ajoutée.



Pourquoi choisir le programme productivité ?

- 1 Parce que vos commerciaux perdent du temps dans des tâches peu productives, sans savoir optimiser leur emploi du temps.
- 2 Parce que la productivité est le moteur de la performance commerciale : savoir mieux s'organiser, c'est augmenter les résultats.
- 3 Parce qu'Uptoo vous aide à instaurer des méthodes concrètes pour que vos équipes soient plus efficaces au quotidien.
- 4 Parce que vos commerciaux ont besoin de techniques simples et directement applicables pour maximiser leur efficacité rapidement.



+30%

De productivité



+100%

De confiance en soi



+5000

Vendeurs entraînés



Déroulé du programme

Un format hyperprotéiné en [2 mois](#), et adapté aux besoins et quotidiens des commerciaux



Le programme

2 mois pour booster la productivité de vos équipes !

Session 1 - Connaître ses objectifs pour mieux prioriser



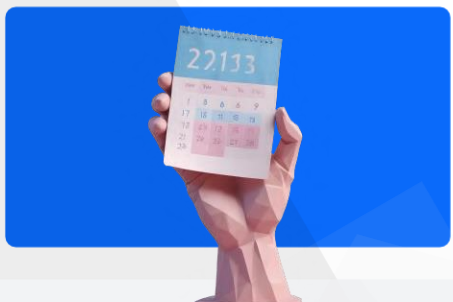
Connaître ses objectifs

- Les 4 leviers de la productivité : Identifiez ce qui booste votre efficacité.
- Sens & Vision d'entreprise : Alignez vos actions sur la stratégie globale.
- Clarté des tâches personnelles : Priorisez en fonction de vos propres objectifs.
- Travailler pour vos objectifs, pas ceux des autres : Restez concentré sur vos priorités.

Gestion de son agenda

- Priorisation des tâches : Aucune gestion efficace sans priorisation claire.
- Planification et évaluation : Gérez vos actions, du début à la fin.
- Routines & imprévus : Apprenez à équilibrer les tâches récurrentes et les imprévus.

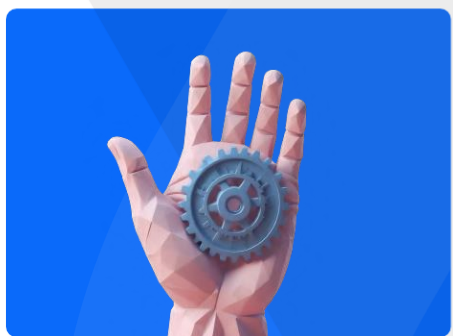
Session 2 - Garder le contrôle de son agenda



Maîtriser les techniques de concentration

- Gérer les distractions : Réduisez les interruptions numériques et physiques.
- Gérer les interruptions : Minimisez les demandes imprévues et restez focalisé.
- Gérer sa procrastination : Appliquez des méthodes simples pour agir rapidement sur vos priorités.

Session 3 - Optimiser son effort commercial



Evaluer ses priorités

- Rédiger un **super pitch** de cold calling / warm calling.
- Apprendre à traiter, une fois pour toute, **les objections courantes**.
- Verrouiller mon RDV et le pré-qualifier (méthode Columbo).

Boostez son efficacité avec les bonnes actions

- Processus de vente structuré : Créez un modèle clair pour ne jamais manquer une opportunité.
- Prochaines actions prioritaires : Identifiez les actions qui vous rapprochent de vos objectifs.
- Gestion des actifs : Créez et optimisez vos propositions et modèles pour soutenir votre croissance.

Session 4 - Atelier de répétition

Une session intensive à 1 mois pour faire un relevé des compteurs, traiter les difficultés rencontrées, m'entraîner sur des cas réels et répéter (mises en situation).



Un dispositif de suivi unique et adapté

Test de vente : 1ere évaluation 360° de vos commerciaux avec une vue des résultats détaillés

Plus de 80 questions et mises en situation pour évaluer vos collaborateurs sur 2 niveaux : **hard skills** et **soft skills**.

Prospection

Écoute

Négociation

Méthode

Préparation

Closing

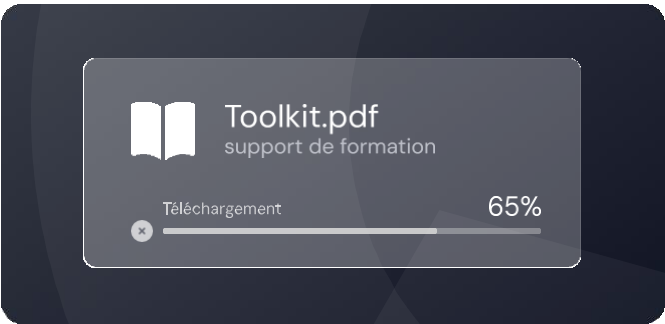
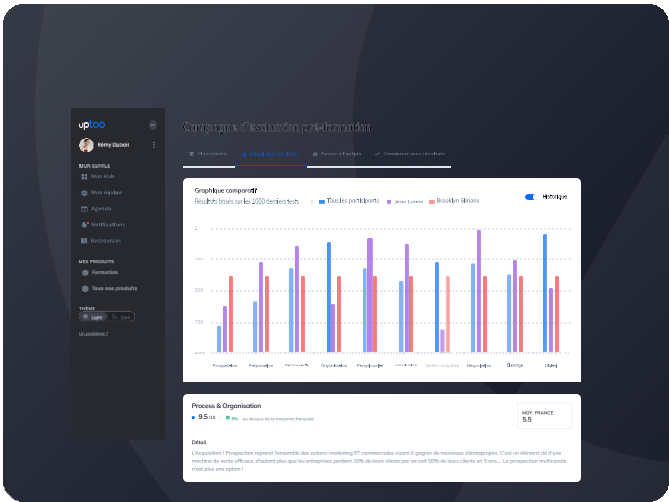
Motivation

Suivi client

Organisation

Digital

Vous obtenez un bilan exhaustif des résultats de vos commerciaux sur l'ensemble des compétences, leur classement par rapport au marché et leurs forces et faiblesses.

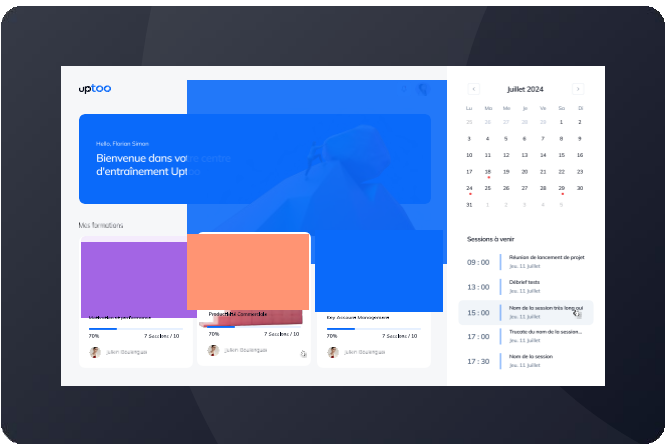
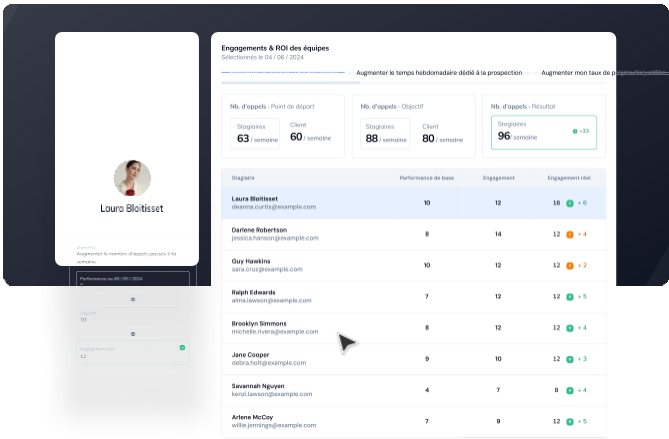


Support de formation : votre toolkit pensé pour la réussite

Outils, méthodes et process co-construit par les stagiaires avec le formateur lors de l'action de formation.

Engagements & ROI

Chaque formation commence par la sélection des KPI que vos commerciaux souhaitent améliorer, avec des objectifs clairs et mesurables. Ensuite, un suivi rigoureux permet d'évaluer les engagements et les progrès réalisés. Profitez d'un suivi personnalisé pour obtenir des résultats concrets et un retour sur investissement rapide.



Entraînement en ligne : une plateforme intuitive et ludique pour progresser rapidement

13 séances d'entraînement pour aider vos commerciaux à préparer leurs RDVs, comprendre un besoin et le reformuler pour vendre de la valeur.

Point forts du programme ?

- Repartez avec votre pitch personnalisé qui fait prendre des RDVs.
- Contournez une fois pour toutes les objections en prise de RDVs.
- Augmentez de 10% votre taux de closing en pré-qualifiant vos RDVs.

Objectifs de la formation



Comprendre comment **gérer efficacement son temps** et prioriser les tâches à haute valeur ajoutée



Structurer son activité pour optimiser chaque étape du processus de vente



Maîtriser les outils numériques pour automatiser les tâches répétitives et gagner en productivité



Maximiser l'efficacité des interactions clients pour transformer plus rapidement les opportunités en ventes

Pré-requis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis
- Cette formation est tout public : tous les profils commerciaux BtoB (Ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux, responsables commerciaux, grands comptes...)
- Cette formation est adaptée à tous les niveaux, tous les cycles de vente et tous les secteurs



Tous niveaux



Tous secteurs



Toutes activités



Distance ou présentiel