

# Accroître l'efficacité de vos tournées

Boostez le ROI de vos tournées de 30 % en apprenant à organiser, préparer et cibler efficacement chacune de vos visites.



## Pourquoi choisir le programme Gestion des tournées

- 1 Parce que les parcours de formation apprennent à vendre et rarement à bien s'organiser et prioriser, alors que la vente est avant tout une affaire d'efficacité et de timing.
- 2 Parce que dans la vente, comme dans le sport, c'est l'entraînement, la rigueur et le mental qui engendrent de la performance durable.
- 3 Parce que l'organisation peut venir avec l'expérience, le temps, la maturité, ou pas... Traiter ce sujet avec une formation vous garantit un changement rapide des équipes.
- 4 Parce qu'il est difficile de faire progresser ses profils commerciaux et qu'Uptoo vous propose de le faire pour vous, avec un programme outillé et immédiatement applicable par vos équipes.



**+56%**

De rendez-vous générés



**+100%**

De confiance en soi



**+5 000**

Vendeurs entraînés



# Déroulé du programme

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



# Le programme

2 mois pour devenir un.e pro des tournées et de la vente flash !

## Session 1 · Organiser ses tournées



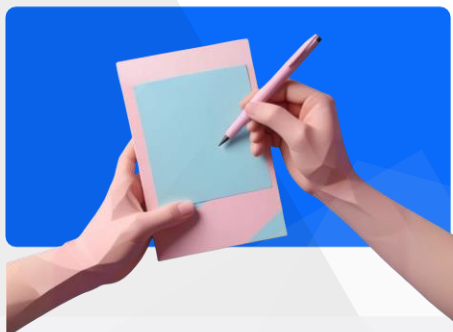
### L'entraînement

- Quelle fréquence des visites physiques ?
- Quelles priorités ? Quelle valeur ajoutée de la visite ?
- La préparation de ses tournées
- Observer les linéaires pour creuser et créer la discussion

### Ateliers

- Travail en petit groupe animé par le formateur, imaginer la tournée la plus inefficace et la moins rentable, les bonnes pratiques d'organisations de tournée, comment préparer une visite.

## Session 2 · Tirer parti de chaque visite



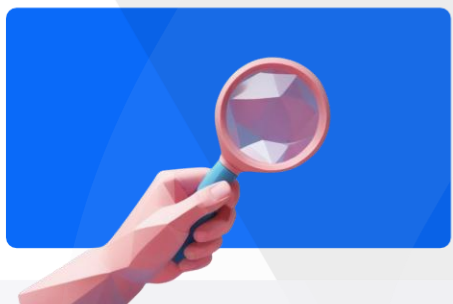
### L'entraînement

- Créer un climat favorable et faire une bonne première impression
- Cadrer ses rendez-vous
- Récupérer des points d'appui pour les nourrir dans la phase d'argumentation
- Favoriser l'engagement du client, impliquer le client dans l'analyse, connaître et répondre à ses besoins / enjeux

### Co-construction

- Réaliser une prise de contact impactante, entraînement aux questions ouvertes.
- Jeu de rôle pour découvrir le plus rapidement le projet imaginé par le coach.

## Session 3 · Passer d'enquêteur à vendeur



### L'entraînement

- Savoir présenter un produit en mettant les bénéfices en face des besoins
- Avancer dans le cycle de vente tout en restant bien aligné avec l'acheteur.
- Maîtriser la "vente" flash

### Mises en situation

- Menez un RDV où vous devez convaincre le client pour la vente d'un produit.
- Travail en petit groupe pour construire son CABP sur selon ses priorités, puis répondre aux objections.



## 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).

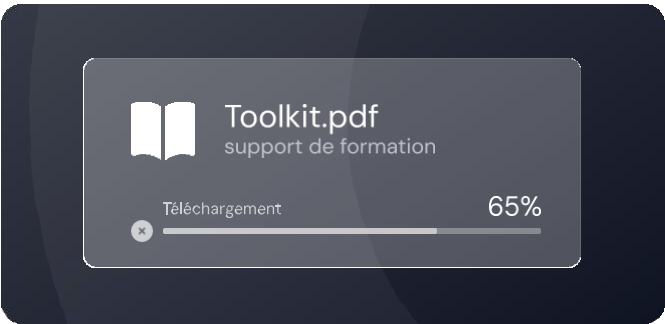
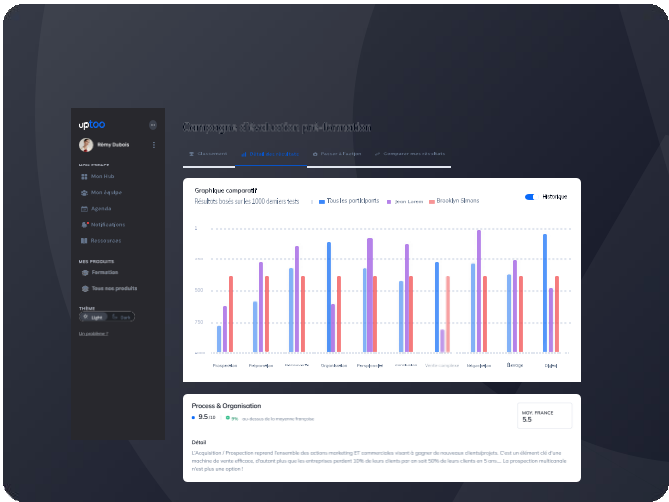
# Un dispositif de suivi unique et adapté

## 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.

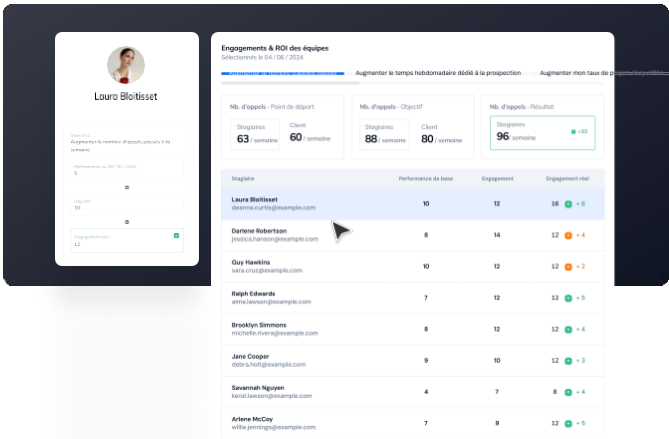


## Support de formation : votre toolkit pensé pour la réussite

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.



## Objectifs de la formation



Apporter des principes clés en termes d'organisation / de tournées



Maîtriser les étapes de votre cycle de vente pour améliorer son impact dans un environnement magasin



Créer les conditions de réussite de l'entretien et vendre en une contrainte de temps imposée.

## 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