

Engagement et Efficacité

Booster sa confiance, son engagement pour dépasser ses objectifs et favoriser son efficacité.



Pourquoi choisir le programme doper son mental ?

- 1 Parce que dans la vente comme dans le sport c'est l'entraînement, la rigueur et le mental qui engendrent de la performance durable.
- 2 Parce qu'il est impossible de bien vendre sans être persuadé de la valeur de son offre et qu'on a parfois besoin d'un coup de pouce extérieur pour remettre du sens dans son job.
- 3 Parce que le métier de commercial n'est pas facile, notamment en période de COVID, que les échecs sont nombreux et que vos meilleurs commerciaux sont ceux qui se lèvent tous les matins avec l'envie de casser la baraque.
- 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



+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 transformer vos commerciaux en champions de la prospection !

Session 1 - Réussir sa prospection

Préparation, ciblage, outils, multicanal



L'entraînement

- Statistiques & facteurs clés de succès en prospection BtoB.
- L'importance du multicanal (comprendre les stratégies les plus rentables en BtoB).
- L'importance de la préparation (Top 100, Personas).
- Récupérer rapidement des coordonnées d'inconnus.
- Outils 2.0 pour booster mes chiffres (Linkedin, Lusha, Hunter, ...).

Ateliers

- Atelier de co-construction des personas pour identifier vos interlocuteurs clés et leurs enjeux.
- Construire son agenda de prospection et son tableau de suivi des metrics.

Session 2 - Adopter un mental de champion

Vaincre ses craintes, renforcer sa posture et doper son mental



L'entraînement

- Vaincre sa peur du rejet et trouver les bons leviers de motivation.
- Être convaincu de mon **offre de valeur** pour être force de proposition
- Présentation d'une **méthode infallible** pour bien qualifier une affaire.

Co-construction

- Tour de table pour lever les craintes de chacun en prospection
- Les 5 routines des grands champions de la prospection.
- Construction d'une matrice pour être convaincu de l'utilité de ce que je vends.

Session 3 - Discours et Routines

Construire le bon pitch, contourner les objections, pré-qualifier ses RDVs



L'entraînement

- 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).

Mises en situation

- Pitez moi votre société en 30 secondes.
- Co-construction d'un pitch qui fait prendre des RDVs.
- Quel est votre niveau face aux objections courantes ?
- Co-construction de la méthode de pré-qualification Columbo.



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

Préparation

Suivi client

Écoute

Closing

Organisation

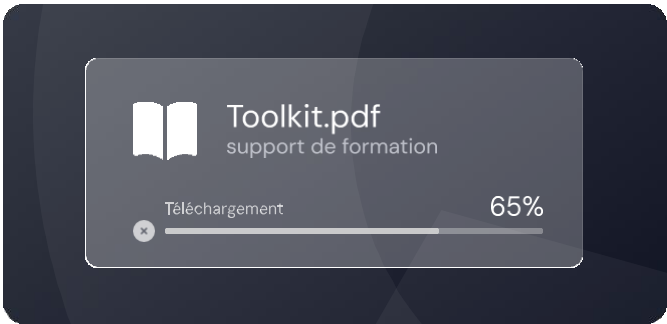
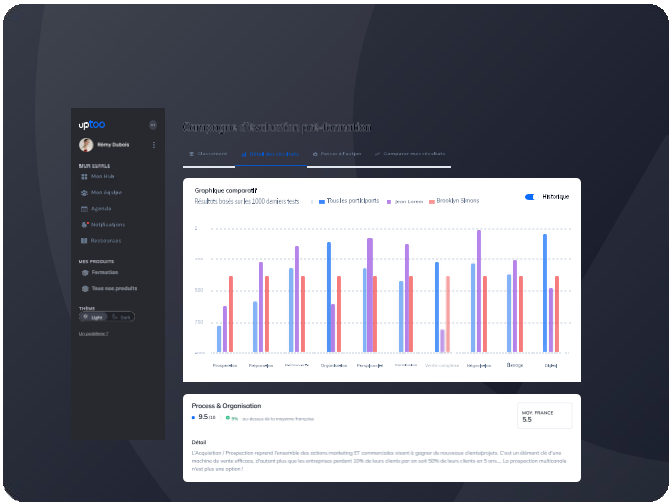
Négociation

Motivation

Digital

Méthode

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.

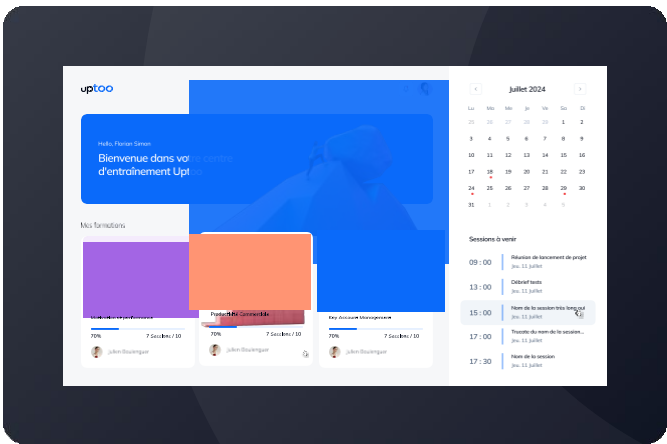
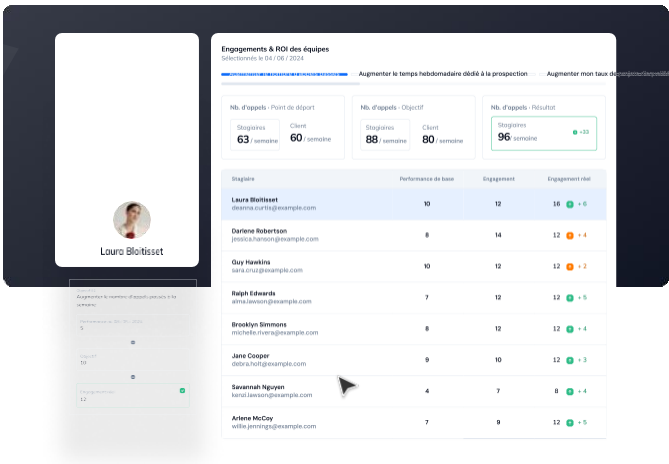


Engagements & ROI

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.

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.



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

13 séances d'entraînement pour vous donner les 5 clés pour doper son mental !

Point forts du programme ?

- Être convaincu de son offre de valeur
- Se fixer des objectifs chaque semaine pour renforcer son mental.
- Renforcer sa posture et sortir de sa zone de confort
- S'adapter rapidement à son interlocuteur pour augmenter son impact

Objectifs de la formation



Trouver les leviers de motivation pour apprendre à se faire plaisir et mettre du sens dans son job



Assimiler les bonnes pratiques, routines et astuces simples pour augmenter son niveau de jeu et sa performance



• Mettre en musique les enseignements à travers des exercices d'entraînement (visualisation / PNL / ...)

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