

Influencer par la prise de parole

Développer ses compétences en communication et sa posture pour optimiser la relation client et faire une impression marquante à chaque rendez-vous. C'est l'un des fondamentaux de la vente.



Pourquoi choisir le programme “Les fondamentaux de la vente” ?

- 1 Parce qu'en BtoB, un décideur achète à 50% le commercial qu'il rencontre et à 50% le produit ou service qu'il commercialise.
- 2 Parce que vos commerciaux sont en représentation toute la journée et qu'ils n'ont jamais été formés à l'exercice ! Vous investissez des milliers d'euros en R&D mais combien investissez-vous pour sécuriser les 50% restants ?
- 3 Parce que la connaissance de son produit et des méthodes de vente sont la base indispensable pour un commercial, mais que ce sont les softskills qui permettent de sur-performer et de développer des relations clients pérennes.
- 4 Parce que la forme compte autant que le fond, le message doit être orienté résultat ce qui n'est pas inné mais bien le résultat d'un travail de répétition.
- 5 Parce qu'il est difficile de booster ses profils commerciaux et qu'Uptoo vous propose de le faire pour vous, avec un programme outillé et immédiatement applicable par vos équipes.



+56%

qualité de RDV



+100%

De confiance en soi



+5000

Vendeurs entraînés



Déroulé du programme

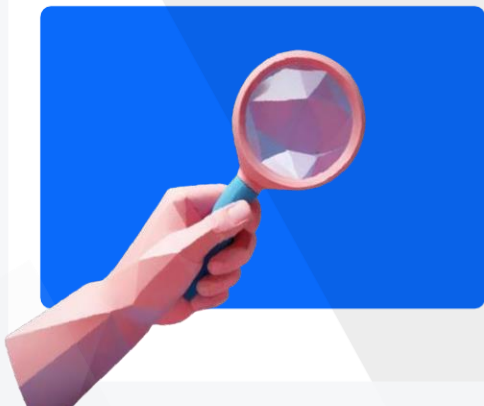
Un format hyperprotéiné en [2 mois](#), et adapté aux besoins et quotidiens des commerciaux



Le programme

2 mois pour donner de l'impact à vos commerciaux !

Session 1 - Comprendre nos comportements



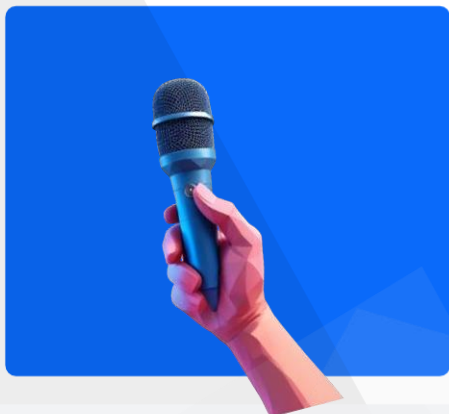
L'entraînement

- Mieux se connaître pour **réagir de manière positive face au client**
- **Contourner les comportements inefficaces** en situation de tension
- Identifier les leviers de la satisfaction client et **insister sur ce qui compte vraiment pour fidéliser**
- Être sur un pied d'égalité avec le client pour une relation ré-équilibrée et pérenne

Ateliers de co-construction

- Les **attentes / préférences du client** : méthode ICO - Inclusion, Contrôle, Ouverture
- Exercices de lâcher prise et de **prévisualisation positive** : se fixer une intention, tenir un cap

Session 2 - Adapter son discours commercial et mieux vendre



L'entraînement

- Tirer parti de son **style de communication propre** (Test DIRE : Direct, Idées, Empathique, Réfléchi)
- Savoir **identifier les profils comportementaux et communicationnels** de son client
- Se "**synchroniser**" : adapter son discours, son attitude à son interlocuteur

Ateliers de co-construction

- Analyse profils comportementaux et **communicationnels** : méthode DIRE
- Exercices d'adaptation au **style de communication du client** : SONCAS, WHY
- **Simulation rhétorique** face à différents profils et réactions clients (dire non / critique)

Se faire acheter et non pas vendre



L'entraînement

- Acquérir des **techniques efficaces pour se libérer du stress** quand il y a de l'enjeu
- Être à l'aise à l'oral face à un **public** : assurance, légitimité, préparation
- **Déclamer son pitch avec brio** : voix, débit, intonation, volume, articulation
- **Convaincre sans les mots** : occuper l'espace, gestuelle, regard ...

Ateliers de co-construction

- **Techniques de relaxation et de concentration** réutilisables en contexte professionnel exigeant
- Exercices inspirés de la **scène** : discours verbal, le para-verbal, non verbal, pitcher en public

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

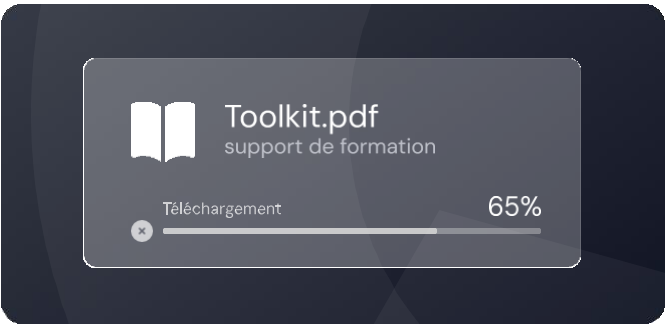
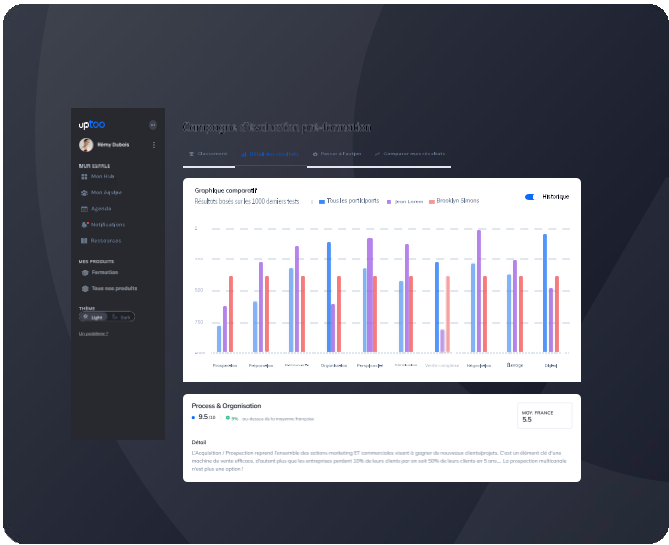
Motivation

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.

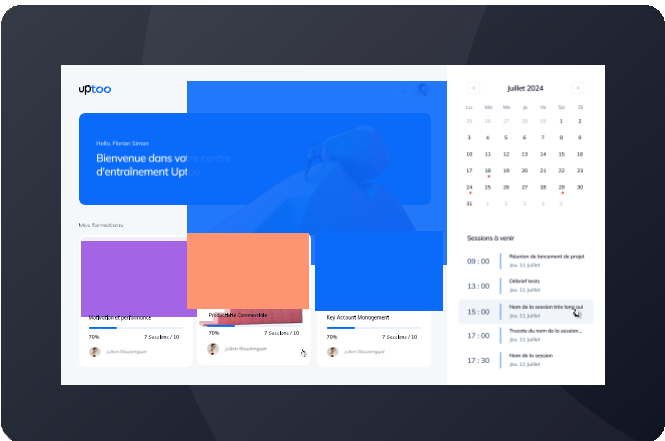
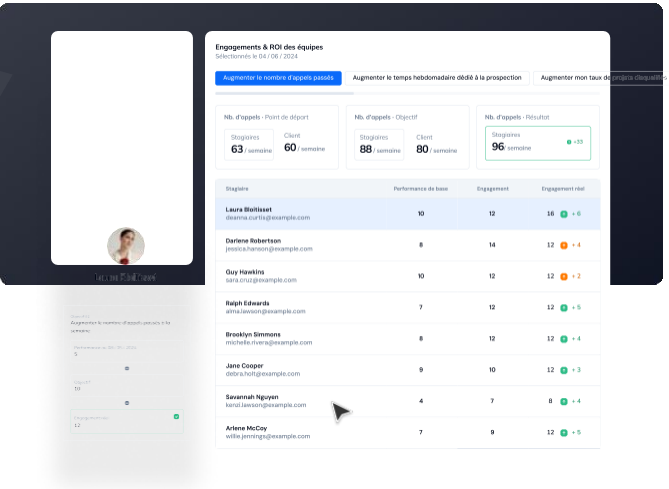


Engagements & ROI

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 aider vos commerciaux à mieux communiquer et avoir plus d'impact à travers la parole.

Point forts du programme ?

- +60% de confiance en soi en moyenne
- Toutes les astuces de speakers et comédiens pour améliorer sa posture, poser sa voix et gérer le stress lors de la prise de parole
- S'adapter rapidement à son interlocuteur

Objectifs de la formation



Assimiler les bonnes pratiques et astuces simples pour **réduire son stress, augmenter son impact et doper son discours**



Déclencher les bons déclics chez vos commerciaux pour **développer leurs compétences oratoire**



Comprendre **que la communication est une affaire d'écoute et de concentration**, à la portée de tous

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