


## Objectifs du Bootcamp Laurent Serre Développement

Dans un contexte de tension commerciale ce Bootcamp a pour objectif de :

- Structurer une dynamique de prospection ambitieuse, en activant les bons canaux et en maîtrisant les codes de la vente à forte valeur ajoutée.
  - Renforcer les compétences des commerciaux et responsables commerciaux sur les entretiens de vente : prise de contact, découverte stratégique, argumentation différenciante, traitement des objections, closing et suivi client.
  - Accroître la motivation et l'engagement des équipes, en s'appuyant sur un cadre clair, des outils performants (dont un agent GPT d'autocoaching et rédaction de propositions commerciales) et des plans d'action individualisés.
  - Élever la qualité des entretiens de vente pour générer un impact fort à chaque interaction commerciale.
  - Assurer un suivi commercial irréprochable, garantissant à la fois la fluidité interne (via le CRM) et la perception d'excellence côté client.

 **Objectif final** : faire converger activité intense, compétence élevée et motivation durable pour générer une performance commerciale élevée, alignée sur le niveau d'exigence la période économique.

---


### Phase 1 – Audit individuel (1h par commercial)

 **Participants** : commercial et encadrant (2)

 **Objectifs** :

- Faire un point individuel d'1 heure par commercial pour :
    - Auditer **leur organisation** : gestion du temps, priorisation des tâches, routines quotidiennes
    - Évaluer **leur méthodologie** : structure d'entretien, suivi des scripts, adaptation aux objections
    - Diagnostiquer **leur état d'esprit** : motivations, croyances limitantes, posture de challenger
  - Développer au maximum **le mindset** commercial : fixer un cap de progression, instaurer la mentalité "croissance" et définir un engagement personnel clair.
-

## **Phase 2 – Audit collectif (4 h)**

 **Participants** : commerciaux, responsables commerciaux, fonctions support concernées par la vente.

### **Objectifs** :

- Analyser les pratiques actuelles de prospection (canaux, discours, scripts...)
  - Décortiquer les entretiens de vente (prise de contact, découverte, argumentation, objections, closing)
  - Identifier les points de friction, les biais de communication et les axes différenciants
  - Étudier les pratiques actuelles de suivi des propositions commerciales
- 

## **Phase 3 – Structuration stratégique (16 h – asynchrone)**

### **Livrables** :

- Sales Playbook complet, incluant :
  - Les 3 canaux de prospection définis
  - Le script d'entretien de vente structuré (prise de contact → découverte → argumentation → objections → closing → suivi)
- Agent GPT-IA d'autocoaching, avec fonctionnalités suivantes :
  - Génération de propositions commerciales ultraaffûtées, alignées sur les enjeux et la valeur
  - Plan de suivi personnalisé pour favoriser le closing
  - Bonnes pratiques de closing suggérées en contexte
  - Production de comptes rendus enrichis pour le CRM
  - Coaching post-entretien motivant, progressif, structuré, basé sur le plan de vente
  - Propositions d'ajustement du plan de vente selon les observations de terrain

### **Impacts** :

Mise en place d'un booster d'élévation continue : compétence, motivation et estime de soi des commerciaux.

---

## **Phase 4 – Restitution stratégique (4 h)**

### **Objectifs** :

- Présenter et faire s'approprier le plan de vente finalisé
  - Démontrer l'usage de l'agent GPT d'autocoaching
  - Formaliser un plan d'action opérationnel par commercial
  - Impliquer le manager dans l'usage régulier du duo "Playbook + Agent IA"
-


## **Phase 5 – Implémentation continue (Coaching individuel – 2 sessions/pers.)**

### **Durée :**

- 1 h tous les 15 jours
- 4 sessions par commercial et par encadrant

### **Objectifs :**

- Accompagner la mise en œuvre terrain
  - Adapter les pratiques en temps réel
  - Favoriser la montée en compétence individuelle
  - Renforcer les réflexes issus du plan de vente
- 


 **Prix de la formation :** 4 950 € H.T. pour 6 personnes.

---

### **Indicateurs de performance (post-formation)**

Suivis par le manager ou l'équipe dirigeante avec l'aide de l'agent GPT :

- Nombre de rendez-vous pris
- Nombre de propositions commerciales envoyées
- Taux de validation des propositions
- Panier moyen
- Niveau de compétence évalué de manière neutre (notation objective des entretiens)

 \*Ce programme est le **premier programme** à permettre un **suivi** objectif des commerciaux en appliquant la formule :

**Performance = Activité × Compétence**, avec objectivité et alignement continus.