



# FORMATION ARCHITECTURE ET OUTILS DU COMMERCIAL AUGMENTÉ



# FORMATION ARCHITECTURE ET OUTILS DU COMMERCIAL AUGMENTE

---

Structurer son action et ses activités pour renforcer son impact et ses résultats sont des impératifs dans toute organisation commerciale.

Les comportements on changé et la technologie est une opportunité pour renforcer son efficacité et sa productivité commerciale pour devenir un « commercial augmenté » qui exploite judicieusement les nouveaux outils commerciaux.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION ET COMPETENCES VISEES :

---

A l'issue de la formation le participant sera capable de :

Structurer et mettre en œuvre son processus commercial supporté par ses outils et modes opératoires associés.

**A l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les aptitudes et compétences suivantes:**

- Aptitudes d'analyse : le participant sera capable de maîtriser la démarche de formalisation de son processus commercial, le choix de ses outils pour constituer son architecture de technologies commerciales et les modes opératoires adaptés à ses objectifs et ses ressources.
- Compétence technique : le participant sera capable de déployer son architecture, exécuter, suivre, mesurer et optimiser ses activités et ses actions commerciales.



## PUBLIC

---

Responsable Commercial, commerciaux, assistante commerciale et managers.

## PRÉ-REQUIS

---

Aucun

## MODALITES

---

Formation présentielle intra entreprise ou distancielle.

## HORAIRES

---

Les formations individuelles et collectives seront à programmer avec le formateur du lundi au vendredi entre 9H et 17H.

## DURÉE

---

7 heures.



## LIEU

---

Le site de l'entreprise commanditaire si formation présentielle intra-entreprise.

## DATES

---

A planifier

## DELAIS D'ACCES

---

Formation réalisable dès le lendemain et jusqu'à 2 mois après signature du devis en fonction des disponibilités.

## MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

---

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences



## MODALITES D'ÉVALUATION

---

- QCM/Quizz
- Grille d'évaluation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echanges avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

### ***Suivi de l'exécution :***

- Feuilles de présence signées par le stagiaire et le formateur et par session de formation
- Attestation d'assiduité mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

### ***Appréciation des résultats :***

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

## COUT DE LA FORMATION

---

735,00 € HT la journée ou 367,00 € HT la demi-journée

Accessibilité aux personnes handicapées : formation en ligne

Pour toute information complémentaire contactez notre [référent handicap](#)

N° déclaration d'activité : ce numéro est enregistré auprès du préfet de la région Île de France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Mise à jour : octobre 2023

## CONTENU :

### ⊖ Séquence 1. Lead Management pour le commercial :

Formaliser son process commercial de génération de leads

Définir son modèle de données commerciales

Formaliser son tunnel de conversion

### ⊖ Séquence 2. Formaliser son processus de vente :

Formaliser son processus commercial de vente

Aligner ses activités de prospection et de vente

### ⊖ Séquence 3. Architecture, processus et modes opératoires :

Faire le choix de ses outils pour supporter ses activités commerciales

Déployer son architecture et articuler les différents outils

### ⊖ Séquence 4. Exécution, suivi, mesure et optimisation de ses activités :

Mise en œuvre de ses actions et de ses activités avec ses outils

Fluidifier et optimiser son processus commercial global

#### Formation 100% distancielle possible



Plusieurs financements sont possibles



Formation en tété-présentiel



Durée du module : 1 journée



Formation qualifiante

# POUR EN SAVOIR PLUS

---

## VOTRE CONTACT

Philippe DOREY Responsable de projet

Email : [philippe.dorey@leadbtob.biz](mailto:philippe.dorey@leadbtob.biz)

[stph.dijon@gmail.com](mailto:stph.dijon@gmail.com)

Mobile : +33 (0)7 67 02 32 43

STPH - 60 rue François 1er 75008 Paris

LEADBTOB est une marque de la société STPH

