Optimisez l'Impact de vos Equipes pour une Expérience Client exceptionnelle

avec les Formations :

CONNECTING SELL DEVELOPMENT®

100% de Taux de Satisfaction des personnes formées en 2023

98% des participants en 2023 nous recommandent

100% de maintien des sessions de formations prévues et dispensées en 2023

Les Formations CONNECTING SELL DEVELOPMENT c'est…

- Des intervenants professionnels et expérimentés
- Des contenus riches et pragmatiques rythmés en utilisant une grande variété de supports et de mises en situations
- Une volonté de limiter le nombre de participants par session pour une approche personnalisée & optimisée
- Une étude personnalisée pour adapter les formats et les contenus aux personnes en situation de Handicap
  (nous contacter pour plus de précisions et sur l'examen de la faisabilité)

- ✓ Un lieu de formation moderne, modulable & convivial avec l'ensemble des équipements nécessaires pour un maximum de confort
- ✓ Une accessibilité assurée pour les personnes à mobilité réduite
- ✓ Une facilité d'accès :
  - ✓ 300 mètres de la station RER B ANTONY
  - ✓ 10 minutes de l'aéroport d'ORLY (par l'Orlyval)
  - ✓ Sorties directes sur autoroutes A6, A86 & N20

Démarche commune à tous les dispositifs de Formation

CONNECTING SELL DEVELOPMENT®

Brief
Partage des Objectifs et des Besoins de la Formation

Personalisation
Contenu adapté par une analyse approfondie du contexte

Théorie
Dispense de la Formation avec des Outils variés et contenus concrets

Pratique
Mise en pratique de la Formation par un accompagnement sur le terrain

Plan d'action
Vérification de l'atteinte des Objectifs et partage des prochaines étapes

Suivi
Planification éventuelle de sessions complémentaires pour les besoins identifiés

- Multiples possibilités pour vous personnaliser nos Formations
- Organisme de Formation Professionnel reconnu par l'Etat
- Mise à disposition du Programme de Formation complet sur demande
- Cadre défini par une Convention de Formation Professionnelle

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

CONNECTING SELL
DEVELOPMENT®

Catalogue de Formations

2024

Formation

SERVICE CLIENT

Objectifs

Adopter une posture adaptée aux attentes du consommateur par :

- ✓ la maîtrise des fondamentaux du protocole de vente,
- ✓ la capacité à personnaliser la connexion client,
- ✓ l'agilité dans l'optimisation des opportunités au service du business,
- ✓ l'intégration de réflexes pour une bonne gestion de l'intelligence situationnelle en fonction des personnalités et du contexte

Modalités d'évaluation

- ✓ Etudes de cas avec restitution (en travail individuel ou collectif),
- ✓ Mises en situations régulières,
- ✓ Grille d'observation pour les périodes de mise en pratique sur le terrain,
- ✓ Questionnaire en fin de session pour mesurer la réponse aux besoins exprimés en amont

Durée : 1 journée théorique + 2 ½ journées d'accompagnement en surface de vente

Pré- Requis : aucun

Nombre de participants : de 4 à 6 personnes maximum

Tarif : à partir de 350€ H.T / Jour par personne

Formation

MANAGER OPERATIONNEL

Objectifs

Renforcer la position de Leader du Manager de point de vente par :

- ✓ la culture du sens de l'organisation,
- ✓ le développement d'outils de pilotage personnalisés,
- ✓ l'agilité dans l'utilisation des techniques d'animation,
- ✓ la faculté d'adapter sa communication aux différents profils

Modalités d'évaluation

- ✓ Travail d'analyse de la situation actuelle avec restitution et partage,
- ✓ Mises en situations ludiques et concrètes,
- ✓ Implication et capacité à être source de proposition dans la construction des outils,
- ✓ Questionnaire en fin de session pour mesurer la réponse aux besoins exprimés en amont

Durée : 1 journée théorique + 2 ½ journées d'accompagnement en surface de vente

Pré- Requis : aucun

Nombre de participants : de 3 à 6 personnes maximum

Tarif : à partir de 550€ H.T / Jour par personne

Formation

MERCHANDISING

Objectifs

Redéfinir la place du Merchandising dans l'exploitation du magasin par la capacité à :

- ✓ savoir intégrer et utiliser les meilleurs outils dans la théâtralisation de l'expérience client,
- ✓ à analyser et optimiser l'impact du Merchandising dans les performances commerciales du point de vente,
- ✓ assurer la mise en place de plans d'actions adaptés et suivis dans le temps

Modalités d'évaluation

- ✓ Travail sur un état des lieux avec restitution et partage avec le groupe,
- ✓ Cas pratiques avec outils à disposition en show-room,
- ✓ Questionnaire en fin de session pour mesurer la réponse aux besoins exprimés en amont

Durée : 1 journée théorique + 1 journée d'accompagnement en surface de vente

Pré- Requis : aucun

Nombre de participants : de 4 à 8 personnes maximum

Tarif : à partir de 350€ H.T / Jour par personne

Formation

REPRESENTANT COMMERCIAL

Objectifs

Maîtriser la globalité du processus de vente en B to B en s'appuyant sur le bon équilibre **SAVOIR ETRE / SAVOIR FAIRE** pour la validation du meilleur accord commercial **Gagnant / Gagnant** par **:**

- ✓ des rappels théoriques des techniques de vente,
- ✓ une expertise dans la préparation et l'analyse du contexte,
- ✓ une agilité dans l'argumentation et la validation de l'accord

Modalités d'évaluation

- ✓ Cas pratiques avec de nombreuses mises en situations,
- ✓ Phases d'utilisations directes d'outils préparés et partagés en groupe,
- ✓ Préparation et debrief de rendez-vous clients sur le terrain

Durée : 1 journée théorique + 1 à 2 journées d'accompagnement en clientèle

Pré- Requis : aucun

Nombre de participants : de 2 à 4 personnes maximum

Tarif : à partir de 550€ H.T / Jour par personne

Formation

RESPONSABLE GRANDS COMPTES

Objectifs

Savoir piloter et assurer le succès de la relation commerciale avec son acheteur par la capacité à :

- ✓ mettre en place une stratégie adaptée dans une réelle logique de partenariat,
- ✓ intégrer et fédérer toutes les ressources (internes et externes),
- ✓ s'appuyer sur une méthode structurée, pragmatique et opérationnelle

Modalités d'évaluation

- ✓ Cas pratiques avec de nombreuses mises en situations,
- ✓ Phases d'utilisation directe d'outils préparés et partagés en groupe,
- ✓ Réalisation d'un plan de compte complet,
- ✓ Préparation et debrief de rendez-vous clients sur le terrain

Durée : 1 journée théorique + 1 à 2 journées d'accompagnement en clientèle

Pré- Requis : aucun

Nombre de participants : de 2 à 4 personnes maximum

Tarif : à partir de 550€ H.T / Jour par personne

Formation

RECRUTEMENT

Objectifs

Partager une méthode complète pour une meilleure optimisation des recrutements par la faculté à :

- ✓ cibler la recherche de candidats,
- ✓ améliorer l'impact des contenus des annonces diffusées,
- ✓ gagner en efficacité dans la gestion des candidatures,
- ✓ adopter la bonne posture et les techniques adaptées pour obtenir l'ensemble des informations recherchées en entretien

Modalités d'évaluation

- ✓ Mises en situations et observations détaillées,
- ✓ Réalisation d'un programme complet de recrutement,
- ✓ Accompagnement et debrief d'entretiens sur le terrain

Durée : 1 journée théorique + 1 à 2 ½ journées d'accompagnement

Pré- Requis : aucun

Nombre de participants : de 2 à 6 personnes maximum

Tarif : à partir de 350€ H.T / Jour par personne

Formation

MAXIMISER LA GESTION DE SES EMOTIONS

TOP
Techniques d'Optimisation du Potentiel

CONNECTING SELL DEVELOPMENT®

Objectifs

Appréhender les Techniques d'Optimisation du Potentiel pour commencer à les intégrer dans son quotidien pour être capable de :

- ✓ mieux gérer les situations de stress,
- ✓ améliorer sa concentration,
- ✓ savoir agir sur son niveau de motivation et de préparation,
- ✓ réguler les effets de la fatigue (nerveuse et physique)

Modalités d'évaluation

- ✓ Questions – Réponses sur les différentes techniques et leurs effets,
- ✓ Implication des participants pendant les exercices pratiques,
- ✓ Questionnaires sur des mises en situations concrètes du groupe

Durée : 1 à 4 ½ journées (4 heures)

Pré- Requis : aucun

Nombre de participants : de 4 à 12 personnes maximum

Tarif : à partir de 200€ H.T / ½ Journée par personne

Inscriptions - Contacts

- Sur le site connecting-sell.com rubrique Contactez-nous
- Par téléphone auprès de Raphaël BADIER au 06 71 60 81 51
- Par Courrier à : Connecting Sell - 49, avenue Aristide Briand – 92160 ANTONY

Inscriptions - Modalités

- Inscriptions possibles tout au long de l'année
- le Délai entre la demande et la prestation dépend des modalités de financement et des démarches administratives qui en découlent
- le programme détaillé de chaque formation est disponible sur simple demande avant validation de l'inscription

CONNECTING SELL DEVELOPMENT®

Dates / Planning des sessions

- pour connaître les disponibilités sur nos prochaines sessions ou planifier vos besoins, contactez-nous

A réception de votre Inscription…

Vous recevrez :

- votre convocation avec l'adresse du lieu de Formation, le plan d'accès et les horaires,
- le matériel à prévoir,
- le règlement Intérieur,
- un questionnaire préalable

CONNECTING SELL
DEVELOPMENT®

Contactez-nous pour en savoir encore plus !

RAPHAEL BADIER

06 71 60 81 51

RAPHAEL.BADIER@CONNECTING–SELL.COM

WWW.CONNECTING-SELL.COM