

L'ingénieur commercial

Public concerné : Développeur d'affaires

Enjeux de la Formation

L'enjeu de cette formation est de doter les participants des compétences essentielles pour optimiser la performance commerciale de leur entreprise. En maîtrisant les techniques de négociation, les indicateurs financiers, et les styles de comportement, les participants seront mieux préparés à naviguer dans un environnement commercial complexe et compétitif.

Objectifs de la Formation

À l'issue de cette formation de deux jours, les bénéficiaires auront acquis des compétences spécifiques en gestion commerciale, tant sur le plan stratégique qu'opérationnel. Ils seront capables de maîtriser le processus de l'ingénierie commerciale et de contribuer à la performance globale de leur entreprise.

1. Le processus stratégique et son déploiement

- Comprendre et mettre en œuvre des stratégies commerciales efficaces.
- Identifier et analyser les variables pivots grâce aux outils de veille stratégique.
- Construire et choisir des scénarios envisageables selon des critères rationnels.

2. Négociation commerciale

- Maîtriser les techniques de négociation complexe
- Préparer, argumenter et conclure efficacement une négociation.
- Développer la relation client et fidéliser par des approches transactionnelles et relationnelles.

3. Indicateurs commerciaux et financiers

- Analyser un bilan et un compte de résultat pour minimiser les risques.
- Calculer les marges commerciales et comprendre les impacts financiers des opérations.

4. Styles de comportements dans un contexte de business development

- Comprendre les styles comportementaux avec l'approche DISC.
- Adapter sa communication verbale et non-verbale selon le profil de l'interlocuteur.
- Améliorer les interactions et les performances en négociation grâce à une meilleure compréhension de soi et des autres.

Programme de Formation

- **Module 1 : Le processus stratégique et son déploiement**
 - Durée : 1 jour
 - Objectifs : État des lieux, variables de pivot, scénarios, et déploiement stratégique.
- **Module 2 : Indicateurs commerciaux et financiers**
 - Durée : 1 jour
 - Objectifs : Lecture et analyse de bilan, marges commerciales, et indicateurs de performance.
- **Module 3 : Styles de comportement en business development**
 - Durée : 1 jour
 - Objectifs : Test DISC, communication en négociation, et adaptation des styles comportementaux.

Ressources

- Utilisation de l'outil Regard9 pour la réflexion stratégique.
- Études de cas, jeux de rôles, et feedback à chaud.
- Vidéos et outils d'analyse pour approfondir les connaissances.

● Approche pédagogique :

- Ateliers de travail collaboratif.
- Atelier de travail individuel sur la réflexion stratégique de leurs secteurs de vente.
- Étude de cas hors contexte pour lever freins et croyances, restant en rapport direct avec les compétences attendues sur la formation.
- Animation sous forme de jeux de rôles.

- **Moyens techniques et autres :**

- Supports ateliers, rétroprojecteur, paperboard.
- Vidéo et audio.
- Contenu de formation en format prise de note pour les participants.

- **Mode d'évaluation :**

- Évaluation réalisée dans les ateliers collectifs et individuels pendant le déroulé de la formation.
- Jeux de rôle sur une situation choisie par le bénéficiaire.
- Questionnaire sous forme de Quiz.

- **Mode de suivi :**

- Point individuel avec le commanditaire de la formation sur les actions opérationnelles réalisées ou en cours suite à la formation
Échéance à prévoir sur l'impact de la formation : de 3 à 6 mois
Des réunions d'échanges et de partage peuvent être organisées. (Optionnel)

- **Prérequis :**

- Aucun

- **Modalités et délais d'accès :**

A la réception de votre demande d'information et d'inscription, Nous vous envoyons un devis, et le programme de formation détaillé dans les 2 jours qui suivent votre demande.

Votre inscription sera validée dès retour du devis et de la convention de formation signés.

A réception des documents d'inscriptions validés, et sous un délai de 48heures, le formateur prendra contact avec vous, pour convenir des dates de formations.

Nous réaliserons également une étude de vos attentes et besoins sur le thème de formation choisie.

Une évaluation des compétences avant, pendant, et à l'issue de la formation à chaud, sera réalisée, afin de mesurer les acquis.

Information importante : Merci de nous faire part de toute situation de handicap afin d'adapter nos conditions