

formation
ACADÉMIE
DE VENTE

MANAGEMENT
DIGITAL MARKETING & SOCIAL SELLING
DIGITAL BUSINESS

La crise a rendu les fonctions commerciales et de développement indispensables. Le sourcing de véritables commerciaux conquérants est complexe et il y a une tension sur ces métiers. Les compétences métiers ne suffisent pas et les soft skills, l'état d'esprit ou mindset sont essentiels dans un recrutement.

En outre, la digitalisation de la force de vente permet de booster la performance commerciale et est partie intégrante de la transformation digitale. C'est pourquoi, dans une logique d'action learning, de méthodologies avérées et beaucoup de mise en œuvre par les participants, l'ISC Paris a élaboré et mis en œuvre des académies de vente dans différents secteurs d'activité.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Disponible en Intra entreprise ou à la carte

MANAGEMENT

- Leadership & Management (2 J)
- Communication interne et externe pour booster la performance commerciale (2 J)
- Manager, animer, encadrer les équipes Commerciales et Relation Clients dans un univers Digital (3 J)
- Le sourcing des nouveaux commerciaux phygitaux (2 J)
- Prise de parole en public pour les commerciaux (2 J)
- Gestion du temps pour commerciaux en phygital (2 J)

DIGITAL MARKETING & SOCIAL SELLING

- Booster votre conquête grâce au Social Selling (2 J)
- Booster l'engagement grâce aux communautés digitales (2 J)
- Favoriser l'adoption des solutions digitales par la force de vente - partie 1 (2J)
- Favoriser l'adoption des solutions digitales par la force de vente - partie 2 (2J)

DIGITAL BUSINESS

- L'Intelligence Artificielle au service des Forces de Vente (2 J)
- Gérer un client mécontent & le reconquérir (2 J)
- Optimiser les relations avec les Grands Comptes (2 J)
- Optimiser votre performance commerciale grâce aux nouveaux outils digitaux (2J)

OBJECTIFS

- Distinguer les leviers du leadership pour renforcer son impact managérial
- Développer la connaissance de soi et ses compétences de leader
- Comprendre le fonctionnement des réseaux sociaux et les critères de visibilité
- Intégrer de nouveaux outils digitaux pour la force de vente
- Conquérir de nouveaux clients en tirant parti du Marketing digital
- Faire de la marque une arme de conquête et de business development
- Maîtriser les techniques d'analyse d'un portefeuille Grands Comptes
- Savoir analyser une réclamation Client, reconquérir et fidéliser
- Démystifier la prise de parole en public afin d'être plus à l'aise
- Booster les performances en maîtrisant l'art oratoire
- Clarifier ses objectifs et gérer ses priorités
- Élaborer une stratégie de conquête Clients grâce aux canaux digitaux





campus
Paris



durée
1 à 3 jours



candidature
sur dossier



langue
Français



MODALITÉS DE FORMATION

- Parcours de 9 à 12 mois, modules (de 1 à 3 jours) à la « carte », qui répond aux enjeux de votre force de vente



MODALITÉS D'INSCRIPTIONS

- Formation intra-entreprise (participants : 10 à 15 personnes/module)



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques d'exemples et d'échanges d'expérience (témoignages d'experts)
- Apport méthodologique
- Réflexion de groupe
- Simulations individuelles et/ou en groupes



LES MÉTIERS CIBLÉS

- VP Sales
- Manager Direct & Indirect Sales
- Customer Success Managers
- Chasseur phygital
- Commercial expérimenté
- Directeur ou Responsable Grands Comptes
- Chef des ventes
- Chef de marché
- Responsable animation des ventes



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- QCM à la fin de chaque module

CONTACT

François-Régis DENOLLE

Responsable Formation
Professionnelle Continue



(+33) (0)1 40 53 79 42



frdenolle@iscparis.com



MANAGEMENT

Module disponible en Intra entreprise ou à la carte

LEADERSHIP & MANAGEMENT

2J

- Comprendre les leviers du leadership et les ancrer dans ses pratiques managériales
- S'appuyer sur ses talents de leader et développer son impact grâce à la confiance
- Acquérir et développer des compétences émotionnelles pour soi, pour ses équipes
- Utiliser les différents types de leadership pour accompagner la gestion du changement
- Donner du sens à l'action et à la vision pour développer la performance collective

COMMUNICATION INTERNE ET EXTERNE POUR BOOSTER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

2J

- Comprendre, exploiter une stratégie et plateforme de marque pour faciliter la conquête et la fidélisation Clients
- Rendre homogène et plus impactant le discours clients
- Rendre homogène et plus impactant le discours clients

MANAGER, ANIMER, ENCADRER LES ÉQUIPES COMMERCIALES ET RELATIONS CLIENTS DANS UN UNIVERS DIGITAL

3J

- Animer, motiver et fédérer les équipes à distance
- Accompagner les équipes de vente dans la transformation digitale
- Tirer le meilleur parti du Digital pour gérer les projets à distance
- Mettre en œuvre et gérer une organisation ou des équipes transverses à distance

LE SOURCING DES NOUVEAUX COMMERCIAUX PHYGITAUX

2J

- Bien intégrer les enjeux de la conquête via les canaux sociaux & digitaux
- Offrir un package attractif pour les talents de la chasse phygitale
- Identifier les réseaux & événements où sourcer ces talents
- Attirer, fidéliser et faire progresser les chasseurs phygitaux

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC POUR LES COMMERCIAUX

2J

- Développer ses qualités oratoires
- Gagner en force de conviction
- S'avoir intégrer des éléments Corporate dans son discours
- Développer son aptitude à improviser
- Avoir un discours cohérent et fidèle à l'ADN de la marque

GESTION DU TEMPS POUR COMMERCIAUX PHYGITAUX

2J

- Savoir gérer ses priorités
- Mieux s'organiser pour atteindre les objectifs Corporate
- Coordonner son travail avec son équipe
- Utiliser les outils digitaux pour accroître sa productivité

formations

EXECUTIVE EDUCATION

INTERVENANTS

- Experts en efficacité commerciale
- Experts en relation client
- Experts en digital learning
- Directeurs commerciaux

COÛT

- Sur devis



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- QCM à la fin de chaque module





DIGITAL MARKETING & SOCIAL SELLING

Module disponible en Intra entreprise ou à la carte

BOOSTER VOTRE CONQUÊTE GRÂCE AU SOCIAL SELLING

2J

- Bien comprendre les enjeux des réseaux sociaux pour votre Business
- Elaborer une stratégie de Social Selling efficace et rentable
- Intégrer le Social Selling au CRM
- Accompagner et convaincre les équipes pour faire du lead generation efficace

BOOSTER L'ENGAGEMENT GRÂCE AUX COMMUNAUTÉS DIGITALES

2J

- Comprendre les enjeux d'une communauté Clients en ligne
- Fédérer les ambassadeurs via la communauté en ligne
- Apprécier et favoriser l'engagement des clients top contributeurs
- Impliquer les clients dans l'idéation et la co-construction de nouveaux produits ou services

FAVORISER L'ADOPTION DES SOLUTIONS DIGITALES POUR LA FORCE DE VENTE - PARTIE 1

2J

- Appréhender les enjeux de la digitalisation de la force de vente
- Élaborer une stratégie d'intégration des solutions digitales par la force de vente
- Mettre en œuvre une charte de Sales enablement
- Booster les performances des commerciaux via des innovations utiles produits ou services

FAVORISER L'ADOPTION DES SOLUTIONS DIGITALES POUR LA FORCE DE VENTE - PARTIE 2

2J

- Elaborer une stratégie de digitalisation de la Force de Vente
- Identifier les outils innovants pour booster la productivité des commerciaux
- Déterminer les KPI pertinents pour mesurer la performance de ces outils
- Accompagner les équipes de vente pour réussir la transformation digitale

formations
**EXECUTIVE
EDUCATION**

INTERVENANTS

- Experts en efficacité commerciale
- Experts en relation client
- Experts en digital learning
- Directeurs commerciaux

COÛT

- Sur devis

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- QCM à la fin de chaque module





DIGITAL BUSINESS

Module disponible en Intra entreprise ou à la carte

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE AU SERVICE DES FORCES DE VENTE

1J

- Comprendre les enjeux de l'IA pour booster vos ventes
- Élaborer une stratégie de vente en intégrant l'IA
- Générer des contenus intelligents pour les clients ou prospects via l'IA
- Collecter de la Data Clients via l'IA

GÉRER UN CLIENT MÉCONTENT & LE RECONQUÉRIR

2J

- Identifier les clients mécontents, gérer l'insatisfaction
- Mettre en œuvre des solutions efficaces et rentables
- Devenir Customer Centric
- Reconquérir les Clients mécontents et les convertir en ambassadeurs de la marque

OPTIMISER LES RELATIONS AVEC LES GRANDS COMPTES

2J

- Optimiser les relations avec les Grands Comptes
- Fidéliser les Grands Comptes
- Améliorer le référencement pour les appels d'offres
- Coordonner la collecte, le traitement et la diffusion de l'information utile aux managers, pour optimiser les décisions Business

OPTIMISER VOTRE PERFORMANCE COMMERCIALE GRÂCE AUX NOUVEAUX OUTILS DE TÉLÉTRAVAIL

2J

- Elaborer une stratégie commerciale intégrant le télétravail
- Mettre en place un plan d'actions commerciales à distance
- Mesurer l'efficacité des campagnes
- Recruter et animer les forces de vente en télétravail

formations EXECUTIVE EDUCATION

INTERVENANTS

- Experts en efficacité commerciale
- Experts en relation client
- Experts en digital learning
- Directeurs commerciaux

COÛT

- Sur devis

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- QCM à la fin de chaque module

