

## ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL pour COMMERCIAL TERRAIN

AUCUNE THEORIE - RIEN QUE DE LA PRATIQUE ... AUCUNE THEORIE - RIEN QUE DE LA PRATIQUE ... AUCUNE THEORIE - RIEN QUE DE LA PRATIQUE .....

### Public concerné

Commerciaux terrain non satisfaits de leur performance

### Objectifs

- ➔ Analyser en direct les difficultés du commercial
  - Attitude
  - Écoute ou manque d'écoute
  - Confiance en soi
  - Capacité à conclure
  - Etc ...
- ➔ Lui faire prendre conscience de ses faiblesses et proposer les mesures correctives
- ➔ Mettre en pratique immédiatement les nouvelles consignes
- ➔ Provoquer tous les électrochocs nécessaires à un changement radical et fécond

### Méthodologie

Accompagnement du commercial en clientèle .

Après chaque visite, debriefing et consignes correctives pour la visite suivante.

Tarifs: Nous consulter

**Cette formation peut être prise en compte dans le cadre de votre plan de formation ou du DIF**

### **PROPULSION**

ENR N° 25 50 00836 50  
AUPRÈS DU PRÉFET DE LA RÉGION  
BASSE NORMANDIE

1 rue de Strasbourg  
50100 Cherbourg

Téléphone : 02 33 88 01 56  
[competences@propulsion3000.com](mailto:competences@propulsion3000.com)

### VOS ACCOMPAGNATEURS PROFESSIONNELS :

Leur pratique du terrain et leurs capacités à faire s'épanouir les compétences des commerciaux qu'on leur confie sont surprenantes.

#### En région parisienne

Patrick a plus de 20 ans d'expérience dans l'animation d'équipes de vente dans des secteurs variés : bureautique, publicité, assurances, produits industriels.

[patrick.jonveaux@propulsion3000.com](mailto:patrick.jonveaux@propulsion3000.com)



#### En Normandie

Christèle accompagne des commerciaux sur le terrain depuis de nombreuses années, principalement dans le domaine des services.

[christele.baral@propulsion3000.com](mailto:christele.baral@propulsion3000.com)



### Durée:

Préparation

1/2 journée

+

Accompagnement sur le terrain

2 journées

### Pourquoi un accompagnement sur le terrain

Votre commercial ne donne pas les résultats que vous attendez de lui. Ses ventes piétinent.

- Quelque chose ne va pas ... mais quoi ?
- Un déclic ne se fait pas .... lequel ?
- Il souffre autant que vous de cette situation .

Plutôt que de lui ressasser les techniques de vente milles fois entendues, le temps est venu de l'accompagner sur le terrain pour l'aider à décrypter les erreurs de comportements qui lui sont néfastes et l'amener à mettre en place des attitudes plus fécondes, l'aider à ôter le grain de sable qui l'empêche de conclure ses ventes.

**Chaque commercial est unique , c'est pourquoi un accompagnement personnalisé donne de meilleurs résultats qu'une formation de groupe.**

**Propulsion**  
l'expertise commerciale