

PARCOURS STRATÉGIQUE : PERFORMANCE COMMERCIALE & VALEUR CLIENT



Inscription par mail et réponse sous 48h (jours ouvrés) avec un délai de réalisation 1 mois minimum. La formation est organisable en sur-mesure. Pour toute situation de handicap, nous contacter pour envisager la faisabilité. Réservation, contact et informations : catherine@lacademie-du-newbiz.com

Ce parcours donne aux équipes conseil et management les clés pour structurer un discours convaincant, piloter la performance commerciale, gagner en compétition et fidéliser durablement leurs clients.

Introduction

Présentation des participants, recueil des attentes et questionnaire de positionnement en amont du parcours.

Module 1 : Structurer vos présentations pour convaincre

(1 jour / 7h)

- 1.1 Intégrer les enjeux de votre présentation (cartographie, message clé).
- 1.2 Concevoir un argumentaire logique et convaincant (structure narrative, persuasion).
- 1.3 Maquetter une présentation visuelle et ergonomique (storyboard, maquette).
- 1.4 Tester et ajuster la présentation (jeu de rôle, feedbacks).

Module 2 : Manager la performance commerciale de votre équipe

(2 jours / 14h)

- 2.1 Piloter le résultat n'est pas manager ! (posture, KPI's).
- 2.2 Manager les causes racines de la performance (coaching, rituels).
- 2.3 Manager la performance au quotidien (gestion du temps, rituels de compétences).
- 2.4 Coacher les compétences (mises en application pratiques).

Module 3 : L'art de la compète : augmenter votre taux de transformation

(1 jour / 7h)

- 3.1 Anticiper le brief et structurer les 10 premiers jours.
- 3.2 Réussir le Chemistry meeting et la réunion de Q&A.
- 3.3 Orchestrer les soutenances et la finale (règle des 3S, répétitions).
- 3.4 Gérer l'après-compétition et sécuriser les do's / don'ts.

Module 4 : L'intelligence relationnelle au service de la relation client

(1 jour / 7h)

- 4.1 Décoder ce que le client dit vs. ce qu'il veut vraiment.
- 4.2 Déployer une écoute stratégique systémique (détecter les signaux faibles).
- 4.3 Devenir le partenaire de confiance et transformer les objections.
- 4.4 Tenir la relation dans les moments critiques de l'agence.

Conclusion

Évaluation continue et quiz de validation des acquis en fin de chaque module..

Format

Formation individuelle ou collective de 5 stagiaires

Tarifs

13 600,00 € H.T.

Durée

35 heures – 5 jours de 7h,

Lieu

Chez le bénéficiaire ou à la charge du bénéficiaire

Moyens mobilisés

Présentation et support de formation projeté avec audio. Ordinateur individuel et connexion wifi.

Intervenant

Le Cercle des Experts de L'Académie du Newbiz :

·Gaspard Cuillé (Bloc 1 : Structurer vos présentations pour convaincre) – Expert en méthodes de conviction et structuration de discours.

·Christophe Lucas (Bloc 2 : Manager la performance commerciale) — Plus de 36 ans d'expérience comme formateur en performance commerciale après avoir dirigé plusieurs agences de communication.

·Jérôme Martel (Bloc 3 : L'art de la compète) – plus de 20 ans d'expérience dans la gestion des compétitions en agence. ex -directeur du développement et de la croissance de Publicis France.

·Éléonore Patry (Bloc 4 : L'intelligence relationnelle) – Plus de 25 ans d'expérience en direction marketing/digitale et PME, spécialiste en ingénierie relationnelle et approche systémique.

Objectifs

- Structurer un discours et une recommandation stratégique convaincante.
- Identifier les causes racines de la performance commerciale et coacher les équipes.
- Orchestrer et optimiser la gestion des compétitions pour augmenter le taux de transformation.
- Utiliser l'intelligence relationnelle pour renforcer sa posture de conseil et fidéliser les clients.
- Un parcours orienté performance et résultats concrets.

Public visé

- Direction conseil et direction de clientèle.
- Managers et toute personne en agence pilotant la performance commerciale, les compétitions et la relation client
- Aucun prérequis nécessaire

Méthode

La formation privilégie l'interactivité : théorie et pratique sont alternées. La réflexion et l'échange sont privilégiés avec des mises en pratique, à partir de cas vécus par les participants, d'ateliers, de quiz, de méthodologies illustrées d'exemple puis d'applications en situation

Évaluation individuelle, en fin de formation pour valider les acquis