



PERFEXIS

Notre stratégie de perfectionnement mise sur des techniques d'apprentissage variées solidement appuyées sur les talents naturels de nos participants. Notre objectif premier est donc de développer le talent des personnes que nous avons le privilège d'entraîner.

Chaque session de formation est une occasion de se perfectionner dans une compétence particulière reliée au monde des affaires.

La gestion « active » des talents

Vous cherchez à améliorer la mobilisation et le niveau de responsabilité des membres de votre équipe?

Vous cherchez une meilleure interaction entre vous et vos joueurs, dans la gestion des ventes?

Vous voulez des résultats concrets?



Apprenez à interagir efficacement en fonction du profil spécifique à chaque joueur de votre équipe.

Améliorez vos compétences en intervention en considérant vos talents et ceux de votre interlocuteur.

Clientèle visée

Toute personne appelée à superviser une équipe.

Préalable

Effectuer des rencontres de personnel.

Stratégie d'animation

Exposés
(animation interactive avec « règles du jeu »)
Discussions
(partage de connaissances et d'opinions)
Exercices pratiques et simulations de cas
(type camp d'entraînement)

Évaluation

Test de compréhension
Plan de révision
Évaluation de satisfaction
Correspondance d'impact

Horaire

2 jours
9 heures à 17 heures
ou selon votre réalité

Accréditation

Emploi-Québec (loi 90)
Regroupement des achats en perfectionnement (Gouvernement du Québec) (RAP)

Objectifs spécifiques et éléments de contenu

Le bilan coaching 1



- ✓ Revoir les notions de base sur le style de l'autre;
- ✓ Revoir les notions de base sur son style à soi;
- ✓ Utiliser la fiche d'intervention personnalisée et Prevue.

Maîtriser les techniques du coach :



- ✓ Le vocabulaire performant;
- ✓ Questionner efficacement :
 - identifier le contexte;
 - maximiser l'utilisation des questions ouvertes;
 - préciser les avantages des questions fermées.
- ✓ Écouter activement :
 - valider;
 - démontrer de l'empathie;
 - exploiter le non-verbal.
- ✓ Renforcer les points positifs :
 - réaliser l'importance de cette technique;
 - déterminer les occasions propices.

Maîtriser les stratégies d'intervention :



- ✓ Communiquer pour responsabiliser et mobiliser.
- ✓ Déterminer une situation (attitude ou comportement) à améliorer :
 - se préparer.
- ✓ Simuler la rencontre avec le guide des 4 « S » :
 - **S**ituation
 - **S**ource
 - **S**olution
 - **S**uivi
- ✓ Simuler la rencontre avec le guide des 4 « S ».
- ✓ Expérimenter : relancer la balle.

Le coaching vente



- ✓ Bilan des principales techniques de vente :
 - Confiance;
 - Découverte argumentation;
 - Satisfaction.
- ✓ Inventaire de situations à pratiquer;
- ✓ Cas personnalisés.
- ✓ Stratégie d'accompagnement terrain