

# Augmenter la Performance de votre Équipe Commerciale

CEGOS SWISS. ONE ESSENTIAL AT A TIME.



## Pourquoi ?

**Le coaching commercial est l'un des outils les plus précieux pour améliorer la performance commerciale.**

Dans le monde de plus en plus exigeant du leadership commercial, la différence entre une bonne et une excellente équipe réside dans la maîtrise des éléments essentiels.

Notre parcours de formation Augmenter la Performance de votre Équipe Commerciale permet à vos directeurs, leaders ou managers commerciaux de naviguer dans les méandres du processus de vente, à l'aide d'un guide qui les accompagnera étape par étape.

Tout au long de notre parcours de formation, ils découvriront les subtilités des actions, des objectifs et indicateurs de performance (KPIs) de leurs commerciaux, et auront accès à des outils puissants de prévision, de gestion et de suivi de leur performance.

En outillant vos cadres commerciaux avec les compétences nécessaires pour réaliser leur forecast commercial, évaluer la performance de leur équipe, élaborer un plan d'action commercial et le piloter en adoptant un style de coaching *data-driven*, vous leur donnez les conditions nécessaires pour qu'ils deviennent créateurs d'excellence commerciale.

## Pour qui ?

Sales Managers.

Sales Leads.

Sales Directors.

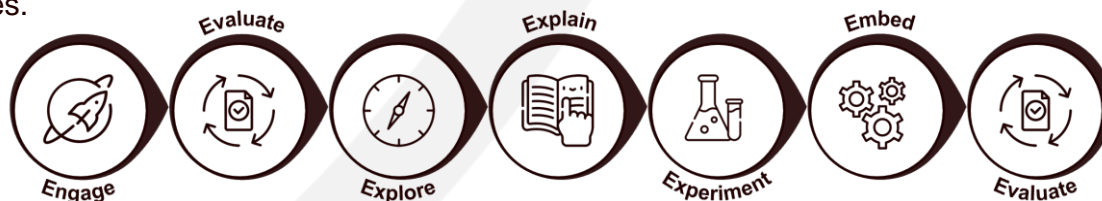
## Bon à savoir :

Selon une étude de [Forrester](#), 63 % des commerciaux déclarent que le feedback et le coaching qu'ils reçoivent les aident à améliorer leur performance.

Le rapport de [Gartner](#) sur le coaching des directeurs commerciaux montre qu'un coaching efficace de la part des directeurs commerciaux peut entraîner une amélioration de 8 % de la performance commerciale.

## Learning Framework de Cegos

Tous nos parcours de formation sont conçus suivant un modèle pédagogique holistique et dynamique qui permet d'aboutir à un apprentissage allant au-delà de la simple prise de conscience des compétences et des aptitudes.



**Chaque parcours engage les apprenants au-delà des savoirs, permettant un apprentissage progressif, pour explorer, expérimenter et ancrer leur apprentissage, afin de transformer les compétences en performance.**

# Augmenter la Performance de votre Équipe Commerciale

CEGOS SWISS. ONE ESSENTIAL AT A TIME.

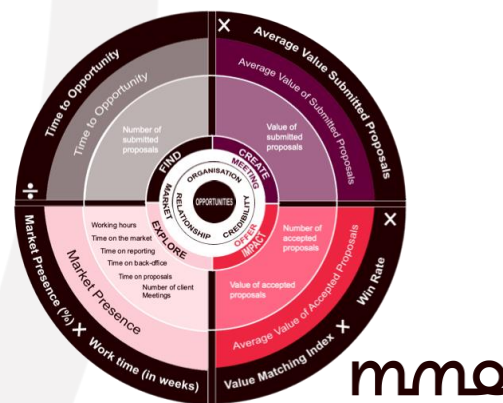


## À l'issue de ce parcours de formation, vos collaborateurs seront capables de :

- Maîtriser un nouveau langage commercial pour instaurer un *forecasting* sans faille.
- Développer une approche commerciale centrée sur un modèle cohérent et intégré, en saisissant les opportunités du marché.
- Définir un profil idéal pour leurs commerciaux et établir des objectifs SMART axés sur la réussite.
- Mettre en place un processus de vente agile et efficace avec un suivi des progrès en temps réel.
- Améliorer la performance de leur équipe commerciale en adoptant un style de coaching *data-driven* puissant.

**#MAKINGADIFFERENCE**

## Un modèle éprouvé :



## Digital learning :

- [Leading with data](#)
- [Leading resilience inside sales teams](#)

## Modalités :



Parcours blended learning accessible dans notre [LearningHub](#).



L'animation des workshops peut se faire **en présentiel et/ou en virtuel**, selon vos besoins et ceux de vos collaborateurs.

## Durée totale : 28h d'apprentissage



**12 heures** de formation synchrone.



**16 heures** de self-learning et de mise en pratique.

**REF: EST**

[www.cegos.ch](http://www.cegos.ch) | [info@cegos.ch](mailto:info@cegos.ch)

« Gérez le processus et les éléments facilitateurs et non les résultats. »

**#TIL**

Today I Learned