



IDAE
CONSULTING

Un autre regard sur l'entreprise.

Commerciaux Prêts à l'Emploi

Cultivez le talent commercial de vos techniciens !



CONSEIL

FORMATION

COACHING



LE PRINCIPLE

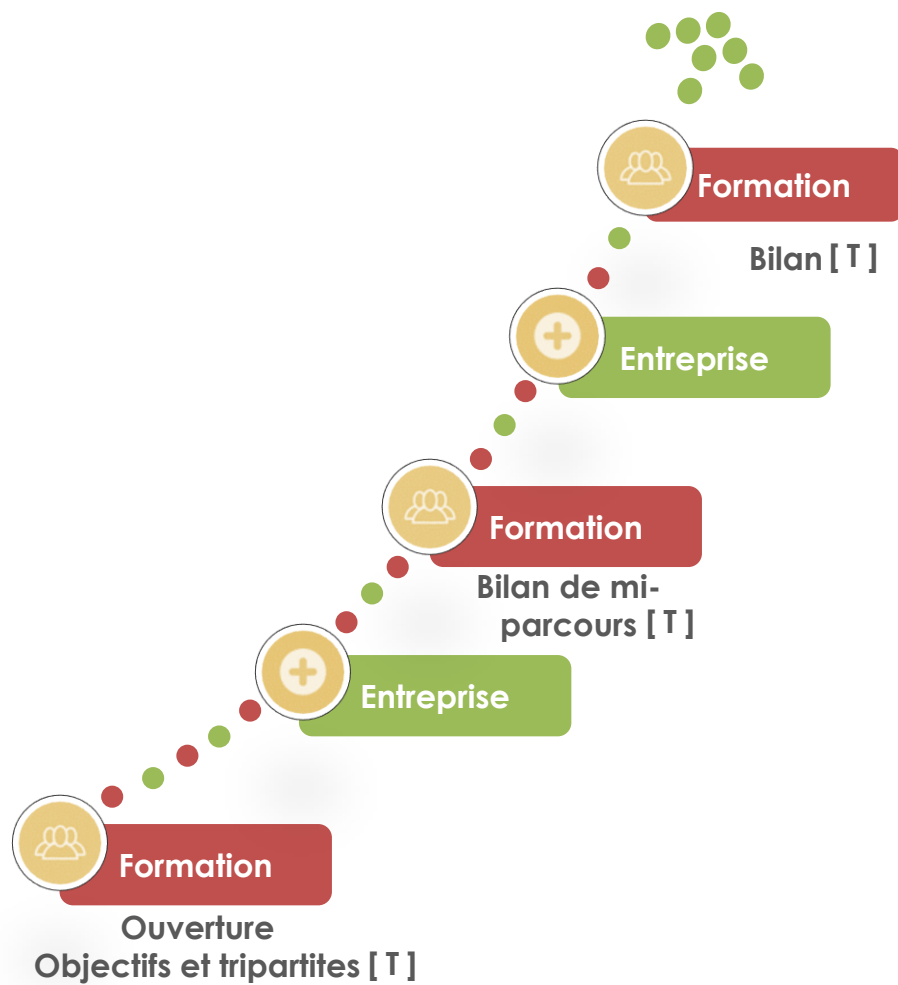
24 jours de formation en alternance sur 3 mois

3 mois d'accompagnement

2 jours de formation-accompagnement tuteur [T]



**Accompagnement
sur 3 mois**



**Co-construction
du dossier**

FORMATION CPAE

LE CONTENU

SAVOIR-FAIRE

- **La démarche commerciale : PAC3 ©**
 - Aborder son métier avec méthode
 - Comprendre les différentes étapes d'une démarche commerciale
 - Utiliser les outils de vente
 - Conclure une vente : la phase clé du processus commercial
 - La vente de produits ou de solutions complexes

- **Prospection et relation client par téléphone**
 - Outils de la prospection téléphonique
 - Jeu de rôle et mise en situation de vente par téléphone
 - Comment gérer la relation client par téléphone

SAVOIR-ÊTRE

- **La communication et les attitudes commerciales**
 - Communiquer avec efficacité
 - S'adapter à son interlocuteur
 - Assertivité : une autre façon de communiquer
 - L'entretien commercial : réussir et optimiser ses rendez-vous commerciaux
 - Simulations de vente en binôme : les bonnes pratiques

- **Représenter l'image et la marque**
 - A travers les écrits commerciaux : propositions, devis, CGV
 - A travers les différents réseaux : business et sociaux
 - A travers le comportement



Les plus de la formation :

Tests IDAE de profil commercial PAC3©

Expérimentations 'terrain' et prospection sauvage

Bilan individualisé et livret individuel de suivi entreprise

LE PLANNING



— Formation

— Entreprise

[] Accompagnement Tuteur

TÉMOIGNAGES et RÉFÉRENCES



« [...] Le stage Commerciaux Prêts à l'Emploi (CPAE) permet :

- De donner aux commerciaux arrivants ou en place une méthode qui structure la prospection et les démarches commerciales.
- De faire profiter à nos commerciaux de l'émulation et la dynamique créées par le groupe de travail IDAE

La formation est un investissement impératif pour la société et pour l'employé. En plus, des aides sont souvent allouées pour l'évolution des salariés.

En conclusion la formation CPAE est pour MCC un passage obligatoire pour TOUS nos collaborateurs commerciaux. »

Robert Verdun, Directeur Commercial



« Chaque module est très enrichissant : la démarche, le processus commercial, le phoning, les réseaux, le marketing. »

Stéphane, Technico-commercial.

« CPAE nous a permis d'ajouter une corde à notre arc. En effet, pour Secometal, ce sont nos chargés d'affaires qui assurent la relation avec le client, ce sont donc eux nos commerciaux. Les aspects opérationnels et d'accompagnement sont importants car ils permettent d'intégrer de manière viable un technico-commercial qui doit pouvoir représenter Secometal et vendre les produits, dans la bonne intelligence commerciale. »

Alain Lapendry, Dirigeant.



VOTRE PRESTATION

Option
Co-construction du dossier



300 € HT

Formation-action en alternance sur 3 mois
Formation tuteur entreprise 2 jours
Livret de suivi Entreprise



3990 € HT

Option
Accompagnement tuteur



300 € HT / jour

Dispositifs de prise en charge possibles
POE – CONTRAT PRO – PÉRIODE de PRO