

Formation - Construire une stratégie commerciale avec la méthodologie LEGO® SERIOUS PLAY®

Vous avez un nouveau service à proposer ? Construisez la stratégie commerciale qui vous permettra de rencontrer le succès avec !

Stratégie commerciale

Développement de son activité

CODE : 48604 | Mise à jour : 06/12/2024

Objectifs

- Définir la stratégie commerciale qui permettra à un nouveau service de rencontrer le succès espéré auprès de la clientèle

Contenu de la formation

Apprentissage de la méthode LEGO® SERIOUS PLAY®

- Se familiariser avec la construction
- Se familiariser avec les métaphores
- Se familiariser avec la création d'histoire

Construire l'identité de l'entreprise

- Construire son identité cœur
- Construire son identité aspirationnelle
- Construire son identité externe
- Construire son identité partagée

Construire le paysage de l'environnement de l'entreprise

- Construire les agents extérieurs
- Construire les connexions dans le paysage

Rappel des fondamentaux d'une stratégie commerciale

Jouer l'émergence

- Création d'événement
- Jouer l'événement, l'impact sur l'entreprise
- Tirer les Grandes Lignes Directrices pour l'entreprise (stratégie commerciale)
- Construire l'engagement individuel au service de ces grandes lignes directrices

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Equipe projet en charge du lancement d'une nouvelle prestation commerciale

PRÉ-REQUIS

Maitriser le produit/service à vendre

DURÉE

2 jours (14 heures)

SESSION INTRA

Nous consulter

GROUPE

Maximum 8 personnes

Les supports de formation remis à l'issue de la formation comprendront la formalisation de la stratégie commerciale qui aura été co-construite par les stagiaires lors de la formation.

Cette formation est une formation basée sur la pédagogie active où chaque stagiaire se met en action pour une efficacité pédagogique maximum.

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Constructions individuelles et collectives
- Travaux de réflexion en groupe

Suivi, évaluation et sanction

Suivi et évaluation des résultats

- Feuille d'émargement
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Mises en situations

Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

★★★★☆ 90% (4 avis)

Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

★★★★★ 100%



Sylvie Péan

La Vente c'est avant tout des relations humaines... autant y mettre de la joie !

Trust in Move

Osez, Vendez, Souriez ! Formations en développement commercial
Présentiel, distanciel, mixte. En Français, Anglais, Allemand,
Espagnol



☎ 06 98 24 78 32

✉ sylvie@trustinmove.com

Adresse postale : 20 Allée de la Maison Rouge 44000 Nantes

Site web : <https://trustinmove.com/>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/sylviepean/>

Biographie

Osez, Vendez, Souriez !

Quoi ??? Quel est le lien entre la vente et le sourire ?

Et bien la **vente** ce sont des **relations humaines**, alors autant y mettre de la **joie** ! Et pour cela, il faut parfois oser. On essaye ensemble ?

Je suis Sylvie Péan et au travers de Trust in Move, j'aide des **PME industrielles** et des **entrepreneur·e·s** à mieux vendre. Comment ? Par de la formation (toujours dynamique !), de l'accompagnement individuel (maître-mot = bienveillance) ou du conseil stratégique (efficace).

Prendre du plaisir à vendre, c'est possible !

J'utilise de nombreux outils et techniques (DISC, LEGO® SERIOUS PLAY®, Plus-Plus, mais aussi musique ou exercices d'impro) pour vous faire vivre une expérience unique qui vous donnera envie de recommencer... en vendant !

Au fait, j'interviens en **français, anglais, allemand ou espagnol** – présentiel ou à distance selon le besoin.

Pour en savoir plus sur mon parcours, RDV sur <https://www.linkedin.com/in/sylviepean/>

Diplômes et formations

2024 : Formation Six Bricks, Royaume des Briques, Angers, France

2023 : Certification Facilitatrice LEGO® SERIOUS PLAY®, AVEA Partners, Paris, France

2022 : Formation Diversité par l'inclusion, Ouvre-Boîtes, Nantes, France

2022 : Formation Communication Non Violente, Go Learning, Nantes, France

2022 : Secouriste en Santé Mentale, PSSM, Angers, France

2021 : Titre de formatrice professionnelle pour adultes, Lille, France

2021 : Sauveteur Secouriste du Travail, CDM Formation, Nantes, France

2021 : Certification praticienne DISC et Forces motrices, ASSESSMENT 24x7, Paris, France

2020 : E-transformer une formation présentielle, CAFOC Nantes, France

2019 : Formation Pédagogies Actives, CAFOC Nantes, France

2019 : Accompagner le changement, GP-Idesup, Paris, France

2014 : TACE (Techniques Administratives du Commerce Extérieur), CCI Nantes, France

2000 : Diplôme d'Ingénieure généraliste HEI, spécialité conception mécanique, Lille (59), France

1999 : 1 an Erasmus TUHH (Technische Universität Hamburg Harburg), Hambourg, Allemagne



L'OUVRE-BOITES

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes



www.corymbe.coop

Téléphone : 02 28 21 65 10
Courriel : contact@corymbe.coop

Nos CGV : www.corymbe.coop/cgv/

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire
N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État