

Qui formez-vous ? **Les représentants commerciaux ?**

1. Présentation de l'entreprise



APPRENTISSAGE

Compétence essentielle

Notre culture

Notre équipe

Comment fonctionne la machine à café

Formation

Bienvenue dans notre société !

Bienvenue dans notre société !

Bienvenue dans notre société !

Livrable

LMS

LMS

Blended learning

Créateur de contenu

Résponsable formation

Résponsable formation

Résponsable formation



PRATIQUE

Compétence essentielle

Notre discours d'ascenseur

Apprendre les noms

Vivre nos valeurs

Formation

Bienvenue dans notre société !

Bienvenue dans notre société !

Compétences de base en vente

Pratique

Audio

Quiz

Audio

Créateur de contenu

Résponsable formation

Résponsable formation

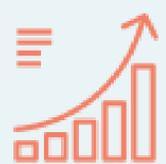
Résponsable formation

Révision

Trimestrielle

Selon les besoins

Trimestrielle



PERFORMANCE

Résultats KPI's

Conclure 100 000 € en RAR par trimestre

Mesures d'apprentissage

Taux de réussite

Qui formez-vous ? **Les représentants commerciaux ?**

2. Comprendre le(s) produit(s) et en faire la démonstration



APPRENTISSAGE

Compétence essentielle

Caractéristiques de nos produits

Points douloureux courants

Comment faire une démonstration de notre (nos) produit(s)

Formation

A propos de nos produits

Buyer Personas 101

A propos de nos produits

Livrable

LMS

Blended learning

LMS

Créateur de contenu

Résponsable formation

Résponsable formation

Résponsable formation



PRATIQUE

Compétence essentielle

Compétence téléphonique

Donner une démo

Partager des mises à jour des produits

Formation

Compétences de base en vente

A propos de nos produits

A propos de nos produits

Pratique

Audio

Vidéo

Vidéo

Créateur de contenu

Résponsable formation

Résponsable formation

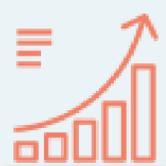
Résponsable formation

Révision

Mensuelle

Mensuelle

Selon les besoins



PERFORMANCE

Résultats KPI's

Taux de démo moyen supérieur à 4

Closing de €100K en ARR par trimestre

Mesures d'apprentissage

Taux de réussite

Score des quiz

Qui formez-vous ? **Les représentants commerciaux ?**

3. Suivre et communiquer avec les prospects



APPRENTISSAGE

Compétence essentielle

Attentes en matière d'enregistrement des ventes

Nos concurrents

Compétences en matière d'e-mail et de téléphone

Formation

Nos outils de vente

À propos de nos concurrents

Compétences de base en vente

Livrable

LMS

LMS

Blended learning

Créateur de contenu

Résponsable formation

Résponsable formation

Résponsable formation



PRATIQUE

Compétence essentielle

Comment battre le concurrent XYZ

Comment rédiger des e-mails plus concis

Comment nourrir les comptes

Formation

À propos de nos concurrents

Compétences de base en vente

Buyer Personas 101

Pratique

Audio

Email

Email

Créateur de contenu

Résponsable formation

Résponsable formation

Résponsable formation

Révision

Mensuelle

Mensuelle

Trimestrielle



PERFORMANCE

Résultats KPI's

Pas de fautes de frappe dans les courriels adressés aux clients

Mesures d'apprentissage

Taux de réussite