

À qui s'adresse la formation ? **Commerciaux**

1. Présentation de l'entreprise

Apprendre

<i>Compétence essentielle</i>	<i>Module de formation</i>	<i>Méthode d'apprentissage</i>	<i>Propriétaire du contenu</i>
Notre culture	Bienvenue dans notre entreprise	Logiciel de formation	Responsable de formation
Notre équipe	Bienvenue dans notre entreprise	Logiciel de formation	Responsable de formation
Comment utiliser la machine à café	Bienvenue dans notre entreprise	Logiciel de formation	Responsable de formation

S'entraîner

<i>Compétence essentielle</i>	<i>Fréquence de révision</i>	<i>Module de formation</i>	<i>Méthode d'apprentissage</i>	<i>Propriétaire du contenu</i>
Notre pitch	Chaque trimestre	Bienvenue dans notre entreprise	Supports audio	Responsable de formation
Assimiler les noms	Selon le besoin	Bienvenue dans notre entreprise	Questionnaire	Responsable de formation
Incarner nos valeurs	Chaque trimestre	Compétences commerciales fondamentales	Supports audio	Responsable de formation

Entrer en action

KPI des résultats

Rapporter 100 000 dollars de revenus récurrents par trimestre

Indicateurs liés à l'apprentissage

Taux d'achèvement

À qui s'adresse la formation ? **Commerciaux**

2. Comprendre le ou les produits et en faire la démo

Apprendre

<i>Compétence essentielle</i>	<i>Module de formation</i>	<i>Méthode d'apprentissage</i>	<i>Propriétaire du contenu</i>
Les caractéristiques de notre produit	À propos de notre produit	Logiciel de formation	Responsable de formation
Comment faire une démo du ou des produits	À propos de notre produit	Logiciel de formation	Responsable de formation
Difficultés courantes	Profils d'acheteurs : principes fondamentaux	Hybride	Responsable de formation

S'entraîner

<i>Compétence essentielle</i>	<i>Fréquence de révision</i>	<i>Module de formation</i>	<i>Méthode d'apprentissage</i>	<i>Propriétaire du contenu</i>
Aisance dans les échanges téléphoniques	Chaque mois	Compétences commerciales fondamentales	Supports audio	Responsable de formation
Effectuer une démo	Chaque mois	À propos de notre produit	Supports vidéo	Responsable de formation
Parler des nouveautés produit	Selon le besoin	À propos de notre produit	Supports vidéo	Responsable de formation

Entrer en action

KPI des résultats

Évaluation moyenne de la démo supérieure à 4

Rapporter 100 000 dollars de revenus récurrents par trimestre

Indicateurs liés à l'apprentissage

Taux d'achèvement des exercices pratiques

Notes obtenues aux questionnaires

À qui s'adresse la formation ? **Commerciaux**

3. Suivre les prospects et communiquer avec eux

Apprendre

<i>Compétence essentielle</i>	<i>Module de formation</i>	<i>Méthode d'apprentissage</i>	<i>Propriétaire du contenu</i>
Attentes en matière de ventes	Nos outils commerciaux	Logiciel de formation	Responsable de formation
Nos concurrents	À propos de nos concurrents	Logiciel de formation	Responsable de formation
Aisance dans les échanges au téléphone et par email	Compétences commerciales fondamentales	Hybride	Responsable de formation

S'entraîner

<i>Compétence essentielle</i>	<i>Fréquence de révision</i>	<i>Module de formation</i>	<i>Méthode d'apprentissage</i>	<i>Propriétaire du contenu</i>
Comment surpasser le concurrent XYZ	Chaque mois	À propos de nos concurrents	Supports audio	Responsable de formation
Comment rédiger des emails plus concis	Chaque mois	Compétences commerciales fondamentales	Entraînement à la rédaction d'emails	Responsable de formation
Comment entretenir la relation avec les comptes clés	Chaque trimestre	Prospection : principes fondamentaux	Entraînement à la rédaction d'emails	Responsable de formation

Entrer en action

KPI des résultats

Aucune coquille dans les emails envoyés aux clients

Indicateurs liés à l'apprentissage

Taux d'achèvement