

2 x 2 jours



Public visé

Dirigeant(e) d'entreprise
et son équipe commerciale.



Présentiel



Effectif

Min 2 / Max 6 personnes



Pré-requis

Aucun



Intervenant

Partenaire UNFEA



Tarif

- En intra
1 300€ HT /jour
Hors frais de mission
- En inter
Nous consulter



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Le contenu de la formation s'adapte aux besoins des apprenant(e)s grâce à l'expertise de l'intervenant. L'animation est basée sur des apports à la fois théoriques et pratiques, à partir de l'expérience et des connaissances des apprenant(e)s.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'intérêt de mettre en place une stratégie relationnelle dans son entreprise
- Savoir élaborer sa stratégie relationnelle
- Apprendre à analyser et à qualifier son portefeuille clients
- Développer ses compétences relationnelles pour créer plus de collaboration et de business

Contenu de la formation

Pourquoi est-il essentiel de construire une stratégie relationnelle ?

- La stratégie relationnelle : qu'est-ce que c'est et pourquoi est-ce adapté aux nouvelles pratiques commerciales ?
- Créer plus de valeur ajoutée client en sélectionnant les clients à potentiel
- Savoir engager ses clients en faveur de ses produits et/ou ses prestations
- Savoir coconstruire avec ses clients

Mettre en place sa stratégie relationnelle

- Savoir qualifier son portefeuille selon la méthode SEWE
- La stratégie des 3 cercles (le cercle de coopération, de diffusion et d'adhésion) ou comment engager ses clients sur ses produits
- Analyser les informations pour optimiser ses actions commerciales

> Mise en pratique

- Écrire la stratégie relationnelle de l'entreprise et mettre en place préalablement l'outil SEWE de qualification relationnelle des contacts
- Échanges et ajustements

Opérationnaliser sa stratégie relationnelle en engageant ses collaborateurs

- Décliner sa stratégie relationnelle en objectifs court et moyen terme. Définir ses axes stratégiques.
- Coconstruire le plan d'actions en engageant ses principaux collaborateurs
- Réfléchir aux indicateurs de réussite

> Mise en pratique

- Formaliser le plan d'actions stratégiques de l'entreprise pour le présenter à l'ensemble des collaborateurs
- Échanges et ajustements

Développer ses compétences relationnelles pour créer des liens pérennes et d'engagement avec ses clients

- Quelles compétences pour quels résultats ?
- Diagnostic des compétences relationnelles des collaborateurs
- Création d'un référentiel commun sur les compétences relationnelles

Piloter sa stratégie dans le temps

- Mettre en place un premier niveau de management pour piloter la stratégie relationnelle
- Organiser les revues stratégiques une fois par an
- Savoir-faire évoluer sa stratégie relationnelle pour renforcer ses positions.

> Mises en pratique

- Formaliser son cadre de management pour le rendre dynamique
- Échanges et ajustements

Évaluation

- Évaluation formative tout au long de la formation (exercices pratiques)
- Évaluation en fin de formation par un questionnaire de satisfaction
- Évaluation des acquis
- Formalisation d'un document décrivant le cadre stratégique retenu, les axes et plan d'actions stratégiques, les indicateurs et le management stratégique mis en place au sein de l'entreprise