

***VOTRE
ÉQUIPE***

***VOTRE
RYTHME***

**COMMENT
BIEN CHOISIR
SA FORMATION
COMMERCIALE ?**





Tout entraîneur aguerri observe et analyse ses joueurs sur le terrain, avant d'adapter son entraînement.

Conseil n°1

Méfiez-vous des formations "standard"

*Seul un formateur qui connaît
parfaitement votre réalité terrain,
peut vous proposer une formation
sur-mesure, parfaitement adaptée
aux besoins de vos commerciaux.*

Conseil n°1 : Évitez les formations “standard”

■ Préférez une **formation commerciale sur-mesure** à une formation tout court.

Ça semble une évidence : le standard n'apporte jamais tant que le spécifique !

*Ça semble une autre évidence : **une formation se doit d'être parfaitement adaptée à VOS spécificités et VOS problématiques.** Une formation standard ne pourra jamais égaler une formation sur-mesure. Pourtant, aujourd'hui encore, nombre de grands organismes de formation vous proposent un programme assez passe-partout.*

Bien fait, certes, mais qui ne sera jamais aussi efficace qu'une formation spécifique à votre entreprise et vos commerciaux.

■ Préférez un formateur qui **s'adapte à son auditoire**, plutôt que l'inverse.

Beaucoup de formateurs brillent par leur savoir. À chaque question, une réponse.

À chaque problème, une solution. À chaque situation, un comportement à avoir.

Mais ces ficelles sont-elles des réponses spécifiques à avoir pour VOTRE marché ?

Seul un formateur ayant une parfaite connaissance de VOTRE terrain de jeu pourra apporter ce qui manque PARTICULIÈREMENT à vos commerciaux.

■ Préférez un formateur ayant une **expérience commerciale terrain**.

*Les coaches et les entraîneurs des grands joueurs et des grandes équipes ont été eux-mêmes champions. Ils savent exactement ce que vivent leurs poulains, et les difficultés auxquelles ils sont confrontés. C'est pour cela que **TOUS les grands champions ont un coach.** C'est idem pour la vente ! Elle ne s'apprend pas dans les livres, dans un cours théorique, ou avec un tuto. **Seul un formateur qui connaît parfaitement les règles du jeu de VOTRE marché, pourra élever vos équipes au niveau de “champions”.***

Avec Équipage, tout est dans la préparation.



Le 100 % sur-mesure :

La formation Équipage est totalement customisée et adaptée à vos besoins réels, parce que chaque client et chaque marché est différent.

L'immersion avant la proposition :

Grâce à une phase préalable d'immersion dans votre environnement. Les entretiens préalables avec le TOP management et/ou le responsable de formation et/ou le DRH pour vérifier les prérequis et définir le cadre de l'intervention.

La formation des managers offerte

Parce que le manager doit être à proximité de son équipe et parler à l'oreille de ses joueurs pour transmettre des valeurs, de l'enthousiasme, des objectifs, du sens, la culture de la gagne pour des résultats durables.

Les managers de votre entreprise, qui sont en lien quotidien avec vos commerciaux, font entièrement partie du processus. Ils sont formés en amont de la formation vendeur et totalement impliqués dans le coaching terrain de leurs équipes.



Gagner un match, c'est bien.
Gagner le championnat, c'est l'objectif !

Conseil n°2

Attention à "l'effet formation"

La formation a toujours un effet positif immédiat sur les ventes. Mais trop souvent, le "soufflet" retombe à moyen et long terme. Privilégiez les formations à "effets prolongés" prouvés.

Conseil n°2 : Attention à “l’effet formation”



■ Préférez les formations **investissement** plutôt que les formations “dépenses”.

La formation a ceci de stimulant qu'elle booste les participants qui, gonflés à bloc, sont prêts à “casser la baraque” dès le lendemain. Souvent, le résultat est là et se voit sur les chiffres. Mais qu'en est-il sur le moyen et long terme ?

Au bout de 3 mois, seulement, 70 % de la formation est perdue s'il n'y a pas d'expérimentation derrière. En d'autres termes, la formation classique devient vite une dépense plutôt qu'un investissement sur le moyen et long terme.

■ Préférez les formations qui **ne s'oublient pas** sitôt terminées.

Pour qui a testé les formations classiques, il est fort à parier que le constat a été que :
1 - Le transfert du savoir n'a pas été garanti. 2 - Les plans d'actions ne sont pas tenus dans la durée. 3 - Les résultats concrets ne sont pas au rendez-vous. 4 - Les apprenants ne sont pas vraiment sortis de leur zone de confort. 5 - Les “ficelles” apprises n'ont pas été mises en application.

CQFD : Les formations présentielles et théoriques ont malheureusement leurs limites. Privilégiez donc les formations qui ancrent les savoirs théoriques par des applications pratiques, et un suivi dans le temps.

■ Préférez les formations **qui rapportent** toujours sur le long terme.

*Une formation coûte. Il est normal qu'elle rapporte. Pas simplement dans les premiers mois, mais tout le temps. Faire plus de vente EN CONTINU est le seul moyen d'atteindre votre but : **être les meilleurs ou les premiers sur votre marché.***

*Pas de secret, seuls l'esprit d'équipe et l'esprit de gagne de vos commerciaux et de leurs managers feront la différence sur le long terme. Et seul l'entraînement peut permettre d'avoir cet esprit. **Parce que l'entraînement bat toujours le talent, quand le talent ne s'entraîne pas !***

Avec Équipage, tout est dans le suivi.

L'engagement sur les résultats :

Équipage démarre une collaboration en s'engageant sur les résultats. S'ils ne sont pas à la hauteur, vous nous quittez librement.

L'évaluation des résultats :

Équipage n'a pas seulement une obligation de moyens. Equipage s'impose surtout une obligation de résultats. C'est pourquoi nous mesurons les performances de vos commerciaux tout au long de la formation.

Les objectifs :

- Former vos managers pour qu'ils puissent transmettre sur le terrain
- Former votre force de vente sur la durée pour ancrer l'apprentissage au fur et à mesure
- Instaurer des routines et des rappels pour ne jamais perdre l'apprentissage et transformer les compétences en compétences inconscientes, c'est-à-dire faire en sorte que ces compétences soient automatiques.

A high-angle, top-down photograph of a male tennis player in a red shirt and shorts, captured mid-swing during a backhand shot. He is holding a tennis racket with a black and orange frame. A bright yellow tennis ball is visible in the lower right corner of the frame. The court surface is dark, and a white boundary line runs diagonally across the lower portion of the image.

Malgré leurs victoires,
les grands champions entraînent
leur technique encore et encore.

Conseil n°3

Exigez les techniques d'apprentissage modernes

*La formation et la relation
formateur-formés évoluent
dans la forme et dans le fond :
techniques d'apprentissage,
de mémorisation, d'interactions,
outils numériques de suivi...
Ne passez pas à côté !*

Conseil n°3 : Exigez les techniques d'apprentissage modernes

■ Préférez un formateur en phase avec les **derniers outils d'apprentissage**.

*Les coachs des sportifs de haut niveau sont eux-mêmes d'anciens champions. Mais, tout comme les joueurs, les techniques d'apprentissage, d'entraînement et de méthodes évoluent elles aussi. Dans le haut niveau, **il convient d'innover, d'être à la pointe des techniques de pédagogie. L'entraînement sur le terrain fera le reste.***

Les "bonnes vieilles ficelles" n'ont plus leur place aujourd'hui quand on veut gagner.

■ Préférez un formateur en phase avec les **neurosciences**.

*Comme les techniques de vente, les connaissances sur le cerveau - sa structure, ses principes d'acquisition, sa mémorisation... - évoluent elles aussi. Il est indispensable de connaître ces notions, et de les adapter à une formation où le relationnel est primordial. Langage verbal et langage corporel, ancrage et meilleure mémorisation... **Ces nouvelles techniques d'apprentissage doivent préparer aux changements**, aux différentes habitudes d'achat, et à la connaissance du comportement et de la psychologie humaine.*

■ Préférez un formateur **toujours présent** même quand il n'est pas là.

*La formation présentielle a ses limites. L'effet formation qui booste au départ, ne dure pas. 70 % de la formation est perdu rapidement. Voilà pourquoi **il est impératif de choisir une formation qui intègre un "après"** ! Suivi sur le terrain, **un formateur 4.0 toujours dispo** pour accompagner, booster, évaluer, rectifier le parcours des **commerciaux et des managers**. L'esprit d'équipe, de partage d'expérience, se forge à l'entraînement, et se parfait sur le terrain, encore et encore. **La victoire amène la confiance, qui entraîne la victoire.** C'est un cercle vertueux, et gagnant.*

Avec Équipage,
tout est dans
l'accompagnement.



Privilégier l'ancrage émotionnel :

Nos méthodes sont fondées sur les meilleures techniques de ventes internationales, le sport de haut niveau et les neurosciences.

- Apprentissage ludique et participatif.
- Ateliers utilisant les neurosciences et la facilitation graphique pour un meilleur ancrage et une meilleure mémorisation, pour une meilleure application (et implication).
- Zéro Power Point.

Accompagner les commerciaux après :

- Par l'expérimentation
- Du présentiel et des workshops (apprentissage mixte pour une assimilation plus rapide et durable)

Rester en contact :

- Par du suivi à distance en digital
- Des sessions sur-mesure et une pédagogie qui s'adresse à toutes les préférences cérébrales



Pour une victoire,
il faut des joueurs, des talents,
des techniques, des styles différents,
mais un seul esprit d'équipe.

Conseil n°4

Anticipez "l'après formation"

*La formation ne doit pas
être un "one shot" pour
des individualités.*

*Elle doit créer un esprit d'équipe
fort et pérenne. Avancer ensemble
dans le même sens et s'entraider
est le seul objectif !*

Conseil n°4 : Anticipez “l’après formation”

■ Préférez une formation qui ne **s’arrête pas** à la formation.

On ne quitte pas une équipe qui gagne ! Selon les statistiques, il faut en moyenne 7,2 rendez-vous et entre 6 mois et un an en moyenne pour signer un contrat. Comme en sport, il y a un match avant, pendant et après ! Une formation doit apprendre les techniques, mais surtout l’endurance sur le long cours. Et un coach est toujours là avec son équipe pour entretenir cette endurance. Le succès se façonne par la qualité des relations humaines qui s’entretiennent au jour le jour. Le vainqueur ne regrette jamais le temps passé à l’entraînement.*

■ Préférez une formation qui **encourage l’autonomie dans un esprit d’équipe**.

Parce que la vente est en réalité un sport d’équipe, où chacun a son rôle à jouer. Parce que la vente est un état d’esprit et des valeurs. Un collectif qui avance et qui gagne devient inarrêtable et inattaquable ! C’est pour cela qu’il faut s’entraîner ensemble. Seul, on croit aller plus vite, mais ensemble, on va toujours plus loin ! Une bonne formation doit faire comprendre l’intérêt de cet esprit d’équipe, et l’entretenir. Chez les commerciaux et les managers. La formation doit révéler les talents individuels, les améliorer individuellement, faire naître et entretenir l’esprit de partage. La victoire collective ne fera qu’entériner cette vérité.

■ Préférez une formation qui n’a pour seul intérêt que **votre victoire**.

Gagner, c’est gagner ensemble ! Gagner (des parts de marché - sur vos concurrents - le match...) est le seul objectif. Trop de formations ne s’arrêtent qu’à l’apprentissage qu’elles ont à dispenser. Une bonne formation (donc un bon formateur) fait partie intégrante du processus de la victoire. Le formateur est partie prenante, au même titre que les commerciaux et les managers, dans la réussite de l’objectif. Il y a un engagement moral et sur les résultats que vous êtes en droit d’exiger. Quand une équipe perd, l’entraîneur perd avec elle. Quand l’équipe gagne, l’entraîneur gagne avec elle !

* Source : Nomination et Uptoo, septembre 2017.

Avec Équipage, tout est dans l’accompagnement.



Coaching individuel :

Parce qu’une équipe est une somme d’individualités mettant leurs talents propres au service du groupe. Chaque personne est différente et apprend de manière différente. Aussi, nous mettons en place un coaching post formation pour garantir l’apprentissage individuel.

Créer un esprit d’équipe et de communauté gagnante :

La force d’une équipe est plus importante que la somme des forces individuelles qui la composent. Le partage d’expérience et le reverse mentoring sont des éléments cruciaux inculqués lors des formations.

L’académie ÉQUIPAGE :

Une formule inédite de formation par abonnement sur le long terme, SANS ENGAGEMENT, basée sur l’apprentissage et le suivi des commerciaux et de leurs managers. Équipage s’engage sur les résultats. L’abonnement peut s’arrêter à tout moment, si les résultats ne sont pas à la hauteur de vos attentes.



**“Les plus grandes victoires,
sont celles que l’on remporte
sur soi-même”.**

Bobby Jones - Golfeur USA

Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION



EQUIPAGE
BUSINESS TEAM LEARNING

DEVENEZ ENCORE MEILLEUR QU'HIER

www.equipagetraining.fr

ÉQUIPAGE BUSINESS TEAM LEARNING

Tél. +33 3 88 38 50 16

contact@equipagetraining.fr

4, rue Sainte-Richarde
67200 STRASBOURG