

BIG JAB - Formation

FICHE FORMATION

L'**objectif de cette formation** est de maîtriser les principes de la vente et de la prospection.

Vos formateurs JAB, forts de leur expérience dans l'accompagnement de commerciaux et de dirigeants dans l'établissement d'une stratégie commerciale solide, vous apprendront les fondamentaux de ces disciplines et vous entraîneront à devenir les meilleurs dans votre secteur.

Ci-dessous, vous trouverez notre programme de formation global.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser le cycle de vente, de la génération de prospects au closing.
- Générer plus d'opportunités commerciales avec des décideurs.
- Comprendre les enjeux de chaque prospect et proposer des solutions adaptées à ses problèmes.
- Définir des objectifs clairs et un plan d'action pour les atteindre.
- Renforcer sa confiance.

LA FORMATION EN DÉTAIL

DURÉE

6 mois.
Séances collectives de formation tous les mardi matins de 9h30 à 12h30 (3h)

LIEU

Formation Présentielle – Adresse :
18 avenue de Messine 75008 Paris

PRIX

A partir de 1 700 € HT / mois

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

PUBLIC VISÉ

Toutes les personnes susceptibles de contribuer à l'essor commercial de l'entreprise :
dirigeants, attachés de direction, commerciaux, consultants, chargés d'affaire, service après-vent et service relation clientèle.

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis.

NOMBRE DE STAGIAIRES

De 1 à 30 stagiaires.

TITRE, CERTIFICATION ou DIPLÔME PRÉPARÉ**TITRE VISÉ :**

N.C.

DUREE DE VALIDITE (en années) :

N.C.

LA MÉTHODE JAB

Notre programmation couvre toutes les bases d'un système commercial d'excellence, depuis la prospection jusqu'à la signature du contrat.

● Sales architecture

- Stratégie
- Workflow
- Structure organisationnelle
- Territoires
- Management des canaux
- Quotas

● Sales enablement

- Entraînement
- Exécution
- Méthodes de vente
- Stratégie go-to-market
- Conversations
- Modélisation

● Sales infrastructure

- Données chiffrées
- Outils de vente
- Process de vente
- CRM
- Sales system
- Prévisions
- Pipeline

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- Exercices inter-sessions *Notion*
- Radio JAB
- Vidéos
- Communauté Slack
- Événements réguliers
- *Celebrates BIG JAB* : fêter les accomplissements des clients.

JAB

18 Avenue de Messine

75008 Paris

SIRET 812 242 774 00022

NAF : 7022Z

NDA : 11755798375

<https://www.jab101.com/>**CONTACT**

office@jab101.com

06 87 99 71 14

v3 - 05/10/2021

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Par le formateur JAB :

- Audit initial des compétences.
- Office Hours hebdomadaires.

Auto-évaluation :

- Bilan mensuel chiffré.
- Exercices de bilan à mi-parcours et en fin de parcours

SUIVI DE L'EXÉCUTION ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS DU PROGRAMME

- Attestation de formation
- Evaluation de la satisfaction (à chaud et à froid)

MOYENS D'ENCADREMENT PÉDAGOGIQUES

Vis-à-vis du stagiaire

- Welcome Pack
- Règlement intérieur
- Onboarding sur-mesure

Vis-à-vis des formateurs

- Point en amont de la formation avec restitution du besoin client
- Point hebdomadaire, recueil des impressions, régulation sur les autres formations - tous les lundis.
- En fin de formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés
- Transmission de l'évaluation à froid effectuée auprès du stagiaire au formateur pour analyse et dans un but d'amélioration continue
- Débriefing sur l'analyse et proposition de modification si nécessaire avec les responsables pédagogiques de JAB

● DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS AUX FORMATIONS

JAB s'engage à vous répondre dans les 48 heures suivant votre demande de formation et **à vous proposer un entretien**. Lors de cet entretien, les modalités de déroulement de la formation, le ou les objectifs, les connaissances et les compétences acquises, les sources de financement, etc...sont précisés. Notre objectif est de monter avec vous un projet de formation sur mesure.

Soyez certain que nous mettrons tous les moyens en œuvre pour répondre à toute demande spécifique liée au handicap, le cas échéant. N'hésitez pas à nous en faire part via le contact ci-dessous.

Une question ou un besoin d'informations ? Notre équipe vous répond au 06 87 99 71 14 ou par mail : office@jab101.com