

★ 4.3 / 5

Impacter à l'oral

Travailler sa communication, adapter son discours, et développer la relation pour faire grandir son portefeuille et fidéliser ses clients

Pourquoi choisir le programme Impacter à l'oral ?

#1

Parce qu'en BtoB, un décideur achète à 50% le commercial qu'il rencontre et à 50% le produit ou service qu'il commercialise.

#2

Parce que vos commerciaux sont en représentation toute la journée et qu'ils n'ont jamais été formés à l'exercice. Vous investissez des milliers d'euros en R&D mais combien investissez-vous pour sécuriser les 50% restants ?

#3

Parce que la connaissance de son produit et des méthodes de vente sont la base indispensable pour un commercial, mais que ce sont les softskills qui permettent de surperformer et de développer des relations clients pérennes.

#4

Parce que la forme compte autant que le fond, le message doit être orienté résultat ce qui n'est pas inné mais bien le résultat d'un travail de répétition.

98%

Des participants jugent que les méthodes, outils et astuces délivrées sont rapidement applicables dans leur quotidien business.

97%

Des participants sont convaincus de l'utilité de cette formation pour gagner en efficacité commerciale.

94%

Des managers souhaitent utiliser les méthodes partagées dans leurs équipes pour aller chercher des points de croissance additionnels.

Nos clients en parlent



★ 4.8 / 5

Jean-Hugues Zenoni, CEO @ Openwork

Il y a un avant et après formation Uptoo. L'équipe a eu de vrais déclics, elle a pu prendre de la hauteur et prendre conscience des marges de progression existantes.

+56%

Qualité de Rdv



★ 5 / 5

Gaelle Bou, Directrice Commerciale @ Systran

Ça nous a mis un électrochoc, la formation a été géniale, ça a reboosté toute l'équipe ! Dès le lendemain, tout le monde a commencé à mettre les choses en place.

+100%

De confiance en soi



★ 4.7 / 5

Patrick Maletas, Directeur Général @ Tamar

L'approche d'Uptoo est moderne et différente ! Pour autant, elle est totalement transposable à nos fonctionnements, points forts et enjeux du moment.

+5 000

Vendeurs entraînés

Déroulé du programme

Un format de 2 mois délivré par d'anciens CEO et Directeurs commerciaux, personnalisé à la réalité terrain de vos équipes.



Zoom sur le programme

2 mois pour transformer vos commerciaux en champions de la prospection !



SESSION 1

Comprendre nos comportements

L'ENTRAÎNEMENT

- ✓ Mieux se connaître pour réagir de manière positive face au client
- ✓ Contourner les comportements inefficaces en situation de tension
- ✓ Identifier les leviers de la satisfaction client et insister sur ce qui compte vraiment pour fidéliser
- ✓ Être sur un pied d'égalité avec le client pour une relation ré-équilibrée et pérenne

ATELIERS

- ✓ Les attentes / préférences du client : méthode ICO – Inclusion, Contrôle, Ouverture
- ✓ Exercices de lâcher prise et de prévisualisation positive : se fixer une intention, tenir un cap

SESSION 2



Adapter son discours commercial et mieux vendre

L'ENTRAÎNEMENT

- ✓ Tirer parti de son style de communication propre (Test DIRE : Direct, Idées, Empathique, Réfléchi)
- ✓ Savoir identifier les profils comportementaux et communicationnels de son client
- ✓ Se "synchroniser" : adapter son discours, son attitude à son interlocuteur
- ✓ Présentation d'une méthode infallible pour bien qualifier une affaire (BEBEDC).

CO-CONSTRUCTION

- ✓ Analyse profils comportementaux et communicationnels : méthode DIRE
- ✓ Exercices d'adaptation au style de communication du client : SONCAS, WHY
- ✓ Simulation rhétorique face à différents profils et réactions clients (dire non / critique)



SESSION 3

Se faire acheter et non pas vendre

L'ENTRAÎNEMENT

- ✓ Acquérir des techniques efficaces pour se libérer du stress quand il y a de l'enjeu
- ✓ Être à l'aise à l'oral face à un public : assurance, légitimité, préparation
- ✓ Déclamer son pitch avec brio : voix, débit, intonation, volume, articulation
- ✓ Convaincre sans les mots : occuper l'espace, gestuelle, regard ...

ATELIERS DE CO-CONSTRUCTION

- ✓ Techniques de relaxation et de concentration réutilisables en contexte professionnel exigeant
- ✓ Exercices inspirés de la scène : discours verbal, le para-verbal, non verbal, pitcher en public

SESSION 4

Atelier de répétition

Une session intensive à 1 mois pour faire un relevé des compteurs, traiter les difficultés rencontrées, m'entraîner sur des cas réels et répéter (mises en situation).



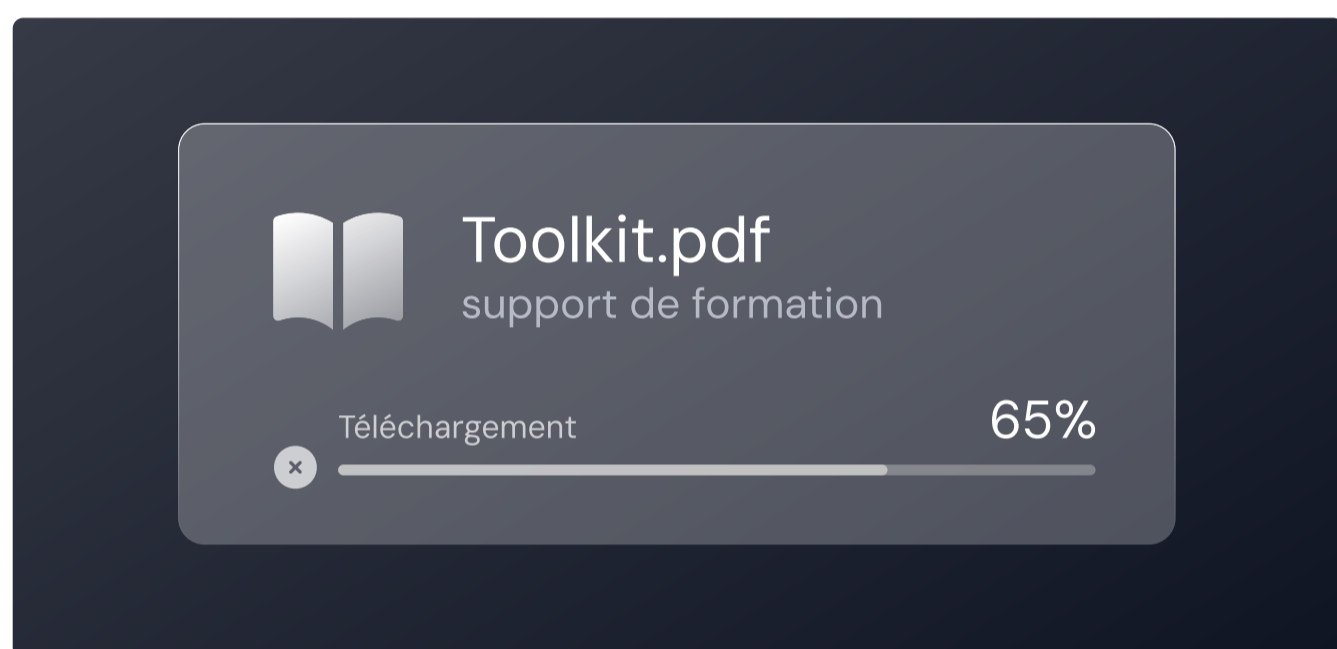
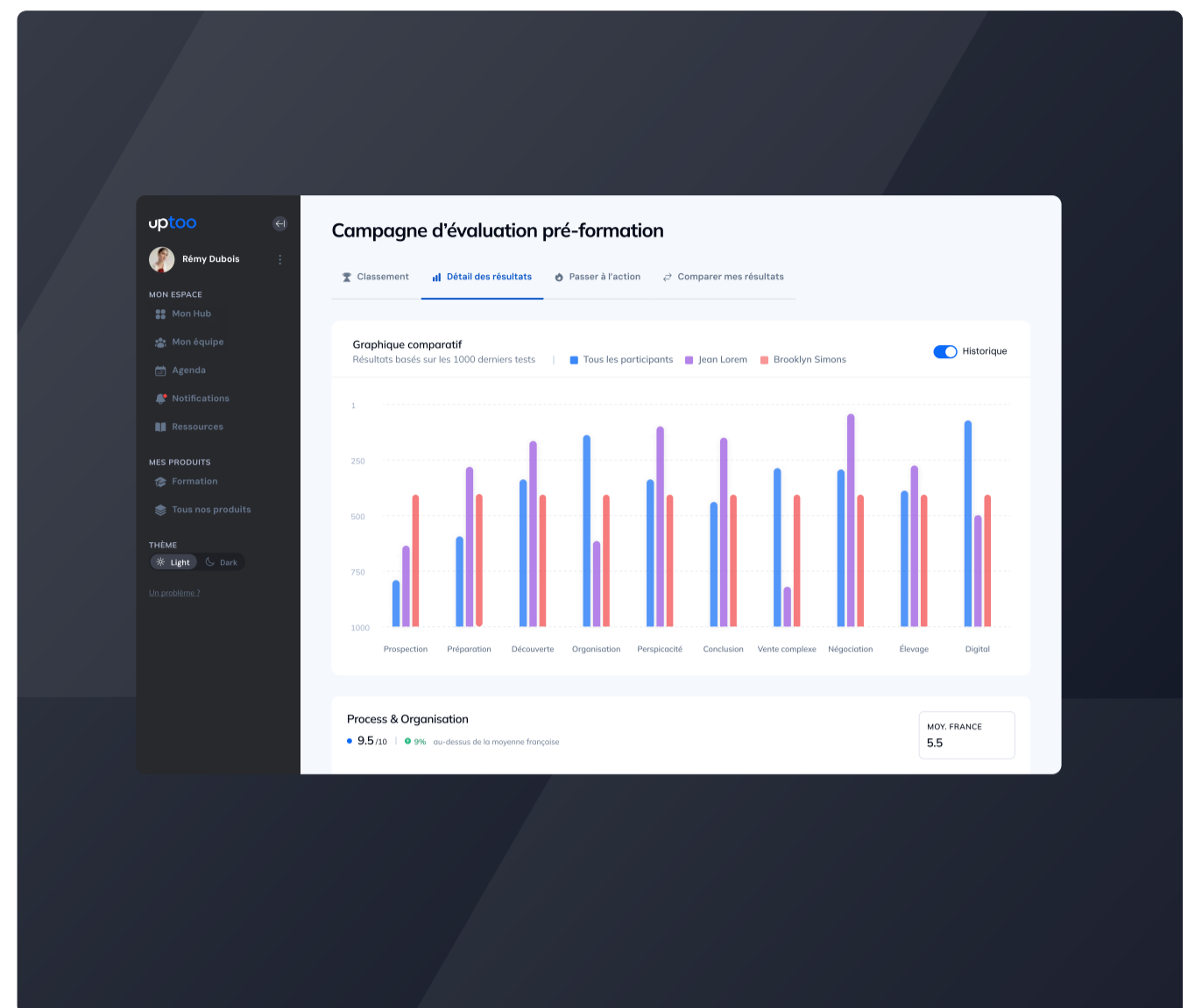
Nos outils — Un dispositif de suivi unique et adapté

Test de vente : 1ere évaluation 360° de vos commerciaux avec une vue des résultats détaillés

Plus de 80 questions et mises en situation pour évaluer vos collaborateurs sur 2 niveaux : **hard skills** et **soft skills**.



Vous obtenez un bilan exhaustif des résultats de vos commerciaux sur l'ensemble des compétences, leur classement par rapport au marché et leurs forces et faiblesses.

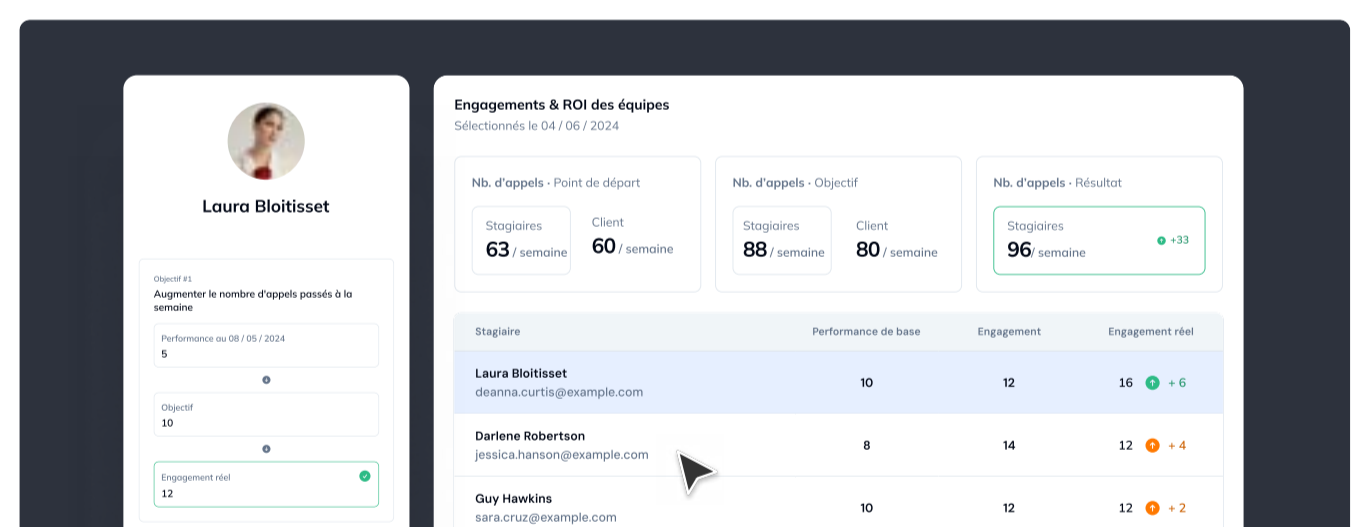


Support de formation : votre toolkit pensé pour la réussite

Outils, méthodes et process co-construit par les stagiaires avec le formateur lors de l'action de formation.

Engagements & ROI

Chaque formation commence par la sélection des KPI que vos commerciaux souhaitent améliorer, avec des objectifs clairs et mesurables. Ensuite, un suivi rigoureux permet d'évaluer les engagements et les progrès réalisés. Profitez d'un suivi personnalisé pour obtenir des résultats concrets et un retour sur investissement rapide.



Entraînement en ligne : une plateforme intuitive et ludique pour progresser rapidement

13 séances d'entraînement pour aider vos commerciaux à préparer leurs RDVs, comprendre un besoin et le reformuler pour vendre de la valeur.

Point forts du programme ?

- ✓ Repartez avec votre pitch personnalisé qui fait prendre des RDVs
- ✓ Contournez une fois pour toutes les objections en prise de RDVs
- ✓ Augmentez de 10% votre taux de closing en pré-qualifiant vos RDV

Informations OPCO

Uptoo est un organisme de formation certifié Qualiopi au titre de : Action de formation. Nos formations sont datadockées et sont donc éligibles au financement par les OPCO.



Dispositif FOAD

Assistance technique et pédagogique

Contact email : formation@uptoo.fr avec assistance 5j/7 de 9h à 18h (réponse en 24h)

Activités pédagogiques à effectuer à distance

- 14h de formation en visioconférence ou 10h30 en présentiel avec un formateur dédié (max 10 participants/groupe)
- Outils de visio Teams / Meet / Zoom (échange live formateur)

Attestation de réalisation

Une feuille d'émargement individuelle sera signée via EduSign par chaque stagiaire.

Évaluations qui jalonnent ou concluent l'action de formation

Audit des réflexes commerciaux en ligne avant la formation et audit en ligne post formation pour mesurer la progression et les acquis.

Objectifs de la formation



Assimiler les bonnes pratiques et astuces simples pour réduire son stress, augmenter son impact et doper son discours



Déclencher les bons déclics chez vos commerciaux pour développer leurs compétences oratoire



Comprendre que la communication est une affaire d'écoute et de concentration, à la portée de tous

Pré-requis

- ✓ Cette formation ne nécessite pas de prérequis
- ✓ Cette formation est tout public : tous les profils commerciaux BtoB (Ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux, responsables commerciaux, grands comptes...)
- ✓ Cette formation est adaptée à tous les niveaux, tous les cycles de vente et tous les secteurs



Tous niveaux



Tous secteurs



Toutes activités



Distance ou présentiel

Besoin d'informations complémentaires ?

Contactez nos équipes pour échanger sur votre projet de montée en compétences.



Contactez-nous

contact@uptoo.fr
01 40 06 03 93



Notre adresse

101 rue Réaumur, 75002 Paris
Numéro d'activité : N° 11 75 48480 75



Notre site web

<https://uptoo.fr/formation/>