



ACCOMPAGNER LES CONSEILLERS EN PROSPECTION PHYSIQUE

Objectifs :

Permettre à une équipe de conseillers de mettre en application sur le terrain les connaissances acquises lors d'une formation sur les clients vendeurs.
Redonner confiance à l'équipe.

Assurer le suivi technique de l'équipe.
Réaliser une synthèse sur les performances de l'équipe et sur le potentiel du secteur.

Contenu de la prestation :

Etude préliminaire: le dialogue préalable avec le responsable de l'agence va déterminer la réussite de la mission
Préparation d'un plan d'action
Briefing préalable du formateur animateur avec les conseillers
Rappel des connaissances

Accompagnement sur le terrain de chaque conseiller par le formateur animateur
Evaluation du potentiel de l'agence
Débriefing du formateur animateur avec les conseillers
Situation des performances de chaque conseiller du formateur consultant avec le responsable de l'agence

Ethique :

Notre éthique est fondée sur les exigences suivantes :

- Nous respectons le secret professionnel à l'égard de l'entreprise et de ses clients.
- Nous nous interdisons d'approcher à des fins personnelles les clients de l'entreprise.

Pré requis:

Il est demandé que chaque conseiller ait participé à une formation sur les clients vendeurs.

Nombre de participants:

4 participants par journée (chaque participant effectue une heure de prospection effective accompagné du formateur consultant)

Délais nécessaires entre l'ordre et la mission:

15 jours

Durée de la mission :

8 h 30 sur une journée

Répartition du temps de travail :

8 h 30	Arrivée du formateur consultant
8 h 30 à 9 h 00	Préparation du plan d'action
9 h 00 à 10 h 00	Briefing et rappel des connaissances
10 h 00 à 13 h 00	Accompagnement par le formateur de 2 conseillers en prospection physique
14 h 00 à 17 h 00	Accompagnement par le formateur de 2 conseillers en prospection physique
17 h 00 à 17 h 30	Préparation du débriefing et de la situation par le formateur consultant
17h 00 à 18 h 00	Débriefing avec l'équipe
18h 00 à 18 h 30	Situation des performances de chaque conseiller avec le responsable de l'agence

Prestataire

Centre de formation Jean Polleux
Les Pyramides N°16 - 4 Route de Pitoys – 64 600 ANGLET
Tel : 05 59 42 23 23 – Fax : 05 59 42 45 77
Site : www.formation-jeanpolleux.com – Email : info@formation-jeanpolleux.com