

# Mettre en pratique l'accompagnement terrain

## Durée :

1 jour, soit 7 heures de formation

**Horaires :** 8h30-12h30 / 14h00-17h00

**Modalité :** Entraînement en situation réelle sur le terrain

Trio-training : coordinateur des ventes / un commercial de l'équipe / formatrice

## Public :

Coordinateur des ventes souhaitant s'entraîner à mettre en pratique la méthodologie de l'accompagnement terrain

## Accessibilité handicapés :

Pour les publics en situation de handicap, merci de nous contacter pour adapter les conditions d'accueil et d'accès

**Pré requis :** Avoir suivi le jour 1 de la formation « Maîtriser les clés de l'animation commerciale »

## Moyens pédagogiques :

Coaching en situation réelle  
Grille d'observation des compétences

## Evaluation :

Feedback en fin de journée  
Synthèse des points forts et des axes d'amélioration pour le coordinateur des ventes dans son rôle de coach

## Formatrice :

Marie-Françoise CELHAY  
Formatrice certifiée en performance commerciale et management  
25 ans d'expérience professionnelle  
[contact@resonances-conseil.com](mailto:contact@resonances-conseil.com)  
06 14 45 18 73

## OBJECTIFS

Mettre en pratique la méthodologie d'accompagnement terrain apprise lors du premier jour de la formation « Maîtriser les clés de l'animation commerciale »

## PROGRAMME

### MATIN

#### ➤ 8h30 – 9h00 – Accueil et briefing avec le coordinateur

- Présentation des objectifs de la journée
- Rappel des méthodes d'accompagnement et des attentes spécifiques
- Fixation des objectifs de la journée pour le coordinateur des ventes

#### ➤ 9h00 – 9h30 : Briefing du coordinateur des ventes avec le commercial

- Le coordinateur des ventes cadre les objectifs et le déroulé de la journée
- Définition des rôles de chacun lors des visites des points de vente

#### ➤ 9h30 – 12h00 : visite des points de vente

- Observation en direct des interactions commerciales
- Prise de notes sur les performances du commercial par le coordinateur
- Application de la grille d'observation des compétences par le coordinateur

#### ➤ 12h00 – 12h30 – coaching en situation réelle par le coordinateur

- Le coordinateur met en pratique les techniques de coaching
- Sur la base des observations, feedback intermédiaire
- Mise en place d'un mini-plan de progrès immédiat pour le commercial

### APRES-MIDI

#### ➤ 14h00 – 15h00 : visite des points de vente (Suite)

- Observation en direct des interactions commerciales
- Mesure des progrès réalisés par le commercial

#### ➤ 15h00 – 16h00 : feedback final par le coordinateur

- Feedback constructif donné au commercial par le coordinateur
- Identification des points forts et des axes d'amélioration du commercial
- Mise en place d'un plan de progrès pour les futures tournées
- Conclusion de la journée et libération du commercial

#### ➤ 16h00 – 17h00 : feedback du feedback par la formatrice

- Analyse du feedback donné par le coordinateur au commercial
- Retour d'expérience sur l'efficacité du feedback et les techniques utilisées
- Discussion sur les points forts et des axes d'amélioration du coordinateur
- Mise en place d'un plan de progrès pour le coordinateur