

LE MODE DE TRAVAIL SALES IN PROGRESS

1 Recueil du besoin

Objectif : Identification des compétences à développer au sein de la force commerciale pour garantir l'atteinte des objectifs commerciaux.

Format : Réunion de travail avec le (les) manager(s) de l'entreprise, (Directeur Général, Directeur Commercial, Directeur de Filiale ou de site, Directeur d'entité).

3 Immersion

Objectif : valider la pertinence de la solution conçue en amont et recueillir les besoins complémentaires des participants.

Format : accompagnement terrain des populations concernées par le programme de formation.

5 Ingénierie

Objectif : élaboration du scénario d'intervention, agencement des séquences pédagogique et méthodes pédagogiques utilisées.

Format : conception et formalisation, fond et forme, du programme d'intervention.

7 Bilan

Objectif : validation de l'atteinte de l'objectif pédagogique, zones de vigilance pour maintien des efforts, zones de compétences complémentaires à envisager.

Format : réunion de travail avec le ou les décideurs

2 Proposition d'intervention

Objectif : proposer la solution de formation et l'approche pédagogique Sales In Progress.

Format : réunion de présentation et questions et réponses avec le ou les décideurs.

4 Validation

Objectif : ajustement du programme d'intervention.

Format : réunion de présentation de la version 2 avec le ou les décideurs et accord.

6 Déploiement

Objectif : mise en place du programme de formation.

Format : Formation en présentielle ou distancielle.