



NAE Business Academy

Catalogue de formations



1

Vous aider à **structurer** votre démarche et la piloter avec une **boîte à outils**

2

Vous aider à **obtenir des RDV** rapidement et avec **recommandation**

3

« **Surentraîner** » vos forces de **vente**





- 1 - Structurer & piloter son plan d'actions commercial**
- 2 - Construire sa démarche de prospection**
- 3A - Détecter, négocier et conclure (version complète)**
- 3B - Détecter, négocier et conclure (version courte)**
- 4 - Réussir son pitch en 3 min (français / anglais)**
- 5 - Vendre de la valeur et aimer ses clients**
- 6 - Les clés pour fidéliser ses clients**
- 7 - Développer la motivation commerciale individuelle**
- 8 - Juridique**

Objectifs :

- Construire son plan d'actions commercial
- Se doter d'outils pour piloter son plan d'actions



Programme de formation

SESSION 1

- Segmenter son portefeuille (4 matrices)
- Formaliser un plan d'action commercial efficace

SESSION 2

- Mettre en place les outils de productivité relatifs au plan d'action commercial
- Mettre en place le management du plan

- 1 - Structurer & piloter son plan d'action commercial

Durée : 2 x 3,5h par visio-conférence



Dates : Veuillez prendre contact pour plus d'information

Horaires : 9h à 12h30 ou 14h00 – 17h30

Public : Toute personne de profil commercial

Prérequis : aucun

Pédagogie : Formation par visio-conférence, Etude de cas pratiques, Exercices de mises en situation

Suivi de l'exécution de l'action : Feuille d'émargement, Attestation de formation

Modalités d'évaluation : À l'issue des sessions de formation, un questionnaire d'évaluation sera remis aux participants afin d'établir le niveau d'atteinte des objectifs de la formation.

Nb de participants : 8 à 10 personnes

Contact : Marilyne Cavelier gestion@nae.fr

Objectif :

- **Construire sa démarche de prospection**



Programme de formation

- **Quelles informations?**
Rechercher, collecter ...
- **Quels comptes / sociétés adresser ?**
Choisir ses cibles
- **Quels outils utiliser?**
Outils marketing et commerciaux
- **A qui s'adresser?**
Identifier ses interlocuteurs
- **Comment susciter l'intérêt?**
Structurer ses arguments

Durée : 3,5h par visio-conférence



Dates : Veuillez prendre contact pour plus d'information

Horaires : 14h00 – 17h30

Public : Toute personne de profil commercial

Prérequis : aucun

Pédagogie : Formation par visio-conférence, Etude de cas pratiques, Exercices de mises en situation

Suivi de l'exécution de l'action : Feuille d'émargement, Attestation de formation

Modalités d'évaluation : À l'issue des sessions de formation, un questionnaire d'évaluation sera remis aux participants afin d'établir le niveau d'atteinte des objectifs de la formation.

Nb de participants : 8 à 10 personnes

Contact : Marilyne Cavelier gestion@nae.fr

- 2 -

**Construire
sa démarche
de
prospection**

Objectifs :

- Savoir trouver des nouvelles affaires
- Obtenir et organiser des rendez-vous à distance
- Développer des liens à distance



Programme de formation

SESSION 1

Comment trouver des clients et nouvelles affaires, à partir de votre capital inconnu ?

SESSION 2

Comment détecter et créer de la valeur auprès de vos nouveaux clients ?

SESSION 3

Comment obtenir des RDV et avoir la bonne posture (*Profil de négociateur inclus*)

SESSION 4

Savoir organiser des rendez-vous à distance

SESSION 5

Savoir négocier et conclure à distance

SESSION 6

Développer des liens à distance

- 3A -

Détecter,
négocier et
conclure

Version complète

Durée : 6 x 3,5h par visio-conférence



Dates : Veuillez prendre contact pour plus d'information

Horaires : de 9h à 12h30

Public : Toute personne ayant des relations commerciales dans le cadre de ses fonctions

Prérequis : aucun

Pédagogie : Formation par visio-conférence, Etude de cas pratiques, Exercices de mises en situation

Suivi de l'exécution de l'action : Feuille d'émargement, Attestation de formation

Modalités d'évaluation : À l'issue des sessions de formation, un questionnaire pour mesurer l'atteinte des objectifs sera remis aux participants.

Nb de participants : 6 à 8 personnes

Contact : Marilyne Cavelier gestion@nae.fr

Objectifs :

- Savoir trouver des nouvelles affaires
- Savoir organiser des rendez-vous à distance



Programme de formation

SESSION 1

Comment trouver des clients et nouvelles affaires, à partir de votre capital inconnu ?

SESSION 2

Comment détecter et créer de la valeur auprès de vos nouveaux clients ?

SESSION 3

Savoir organiser des rendez-vous à distance pour faire la différence

Durée : 3 x 3,5h par visio-conférence

Dates : Veuillez prendre contact pour plus d'information

Horaires : de 9h à 12h30

Public : Toute personne ayant des relations commerciales dans le cadre de ses fonctions

Prérequis : avoir déjà suivi une formation Négovision ou la formation Négociation-Contractualisation

Pédagogie : Formation par visio-conférence, Etude de cas pratiques, Exercices de mises en situation

Suivi de l'exécution de l'action : Feuille d'émargement, Attestation de formation

Modalités d'évaluation : À l'issue des sessions de formation, un questionnaire pour mesurer l'atteinte des objectifs sera remis aux participants.

Nb de participants : 6 à 8 personnes

Contact : Marilyne Cavelier gestion@nae.fr



- 3B -
Détecter,
négocier et
conclure

Version courte



Objectif :

- Réussir à se présenter et présenter son entreprise de façon succincte et efficace en 3 minutes

Programme de formation

SESSION 1

- Acquérir et développer les compétences pour **présenter efficacement**, avec dextérité et en toute confiance son projet, ses idées, sa société ...
- **Mobiliser et capter son audience** par une forte prestation pitch en s'appuyant sur un **contenu solide** et avec des **messages clés concis** et à fort impact.

SESSION 2

- **Optimiser ses techniques d'influence** et démontrez sa réelle stature professionnelle.
- Comprendre les **éléments essentiels** et comment **éviter les pièges**.



Durée : 2 x 2,5 h par visio-conférence

Dates : Veuillez prendre contact pour plus d'information

Horaires : de 9h00 à 11h30

Public : Toute personne ayant dans ses missions l'objectif de convaincre en externe

Prérequis : aucun

Pédagogie : Mises en situation, exercices pratiques, vidéos

Suivi de l'exécution de l'action : Feuille d'émargement, Attestation de formation

Modalités d'évaluation : À l'issue des sessions de formation, leur vidéo finale de présentation sera remis aux participants afin d'établir le niveau d'atteinte des objectifs de la formation.

Nb de participants : 5 personnes

Contact : Marilyne Cavelier gestion@nae.fr

- 4 -
**Réussir
son PITCH
en 3'**

(en français ou en anglais)



Objectifs :

- Sécuriser la préparation et l'argumentation commerciales grâce à une méthode simple, efficace et facile à transposer d'un rendez-vous à l'autre
- Développer l'agilité face aux équipes achats et acquérir des éléments de rhétoriques percutants.

Programme de formation

- **Comment structurer sa proposition de valeur** (gain enabler/pain reliever), et les métriques mesurant la valeur créée pour en positionner le prix
- **Comment aimer ses clients** pour déclencher et réussir un rendez-vous
- **Comment présenter son offre** et démontrer les bénéfices avec une argumentation structurée et percutante
- **Comment la défendre** face aux démarches de déstabilisation des acheteurs

Durée : 2,5 h par visio-conférence

Dates : Veuillez prendre contact pour plus d'information



Horaires : 9h30 – 12h00

Public : Dirigeants, Directeurs du Développement, Directeurs Commerciaux, Directeurs Marketing.

Prérequis : aucun

Pédagogie : Mises en situation, exercices pratiques

Suivi de l'exécution de l'action : Feuille d'émargement, Attestation de formation

Modalités d'évaluation : À l'issue des sessions de formation, un questionnaire d'évaluation sera remis aux participants afin d'établir le niveau d'atteinte des objectifs de la formation.

Nb de participants : 8 à 12 personnes

Contact : Marilyne Cavelier gestion@nae.fr

- 5 -

Vendre de la valeur et aimer ses clients



Objectifs :

- Comprendre les moteurs de la fidélisation client
- Disposer des méthodes et des techniques les plus efficaces pour fidéliser ses clients
- Développer sa capacité d'écoute client
- Utiliser les situations de mécontentement et de réclamation pour fidéliser
- Assurer le respect des engagements pris envers les clients
- Remonter efficacement les informations en interne afin d'agir rapidement sur les points d'améliorations
- Être en capacité d'identifier les moments clés du parcours client

Programme de formation

SESSION 1

L'écoute client et
La mesure de satisfaction client

SESSION 2

Le parcours client et les
moments clés

SESSION 3

L'expérience client et
les améliorations

SESSION 4

La gestion des insatisfactions
et les ressorts

SESSION 5

La création
d'une communauté client

Durée : 5 x 2,5 h par visio-conférence



Dates et Horaires : Veuillez prendre contact pour plus d'information

Public : Chargés de relation clientèle, Fonctions commerciales au contact du client, Conseillers clientèle, Opérateurs SAV

Prérequis : aucun

Pédagogie : Formation par visio-conférence, Echanges d'expériences et partages de bonnes pratiques Entraînements et mises en situation avec pour intégrer les techniques et développer les réflexes efficaces

Suivi de l'exécution de l'action : Feuille d'émargement, Attestation de formation

Modalités d'évaluation : À l'issue des sessions de formation, un questionnaire d'évaluation sera remis aux participants afin d'établir le niveau d'atteinte des objectifs de la formation.

Nb de participants : 6 personnes

Contact : Marilyne Cavelier gestion@nae.fr

- 6 -
Les clés
pour
fidéliser ses
clients

Objectifs :

- Développer ses compétences managériales pour agir efficacement sur l'implication de ses équipes
- Déployer une démarche de motivation et d'implication en lien avec la stratégie de l'entreprise et les besoins des collaborateurs
- Connaître et mettre en œuvre des méthodes éprouvées pour favoriser l'implication des équipes
- Adapter son management pour amplifier les motivations et traiter les cas de démotivation



Durée : 5 x 2,5 h par visio-conférence

Dates & Horaires :

Veillez prendre contact pour plus d'information

Public : Managers d'équipes commerciales et relation client, Responsables/ Directeurs de Business Unit, Directeurs Régionaux, Dirigeant d'entreprises (PME)

Prérequis : aucun

Pédagogie : Formation par visio-conférence, Autodiagnostic de son profil de management, Entraînements sur des cas hors contexte métier pour s'approprier les bonnes pratiques

Suivi de l'exécution de l'action : Feuille d'émargement, Attestation de formation

Modalités d'évaluation : À l'issue des sessions de formation, un questionnaire d'évaluation sera remis aux participants afin d'établir le niveau d'atteinte des objectifs de la formation.

Nb de participants : 6 personnes

Contact : Marilyne Cavelier gestion@nae.fr

- 7 - Développer la motivation commerciale individuelle

Programme de formation

SESSION 1

Les besoins, les types de motivation

SESSION 2

Le Why, le Sens

SESSION 3

Les clés de la motivation dans l'action

SESSION 4

Les outils du dialogue et la communication

SESSION 5

La communication selon les personnalités



Objectifs :

- Connaître les fondamentaux juridiques des relations commerciales
- Acquérir les bons réflexes juridiques

Programme de formation

1^{ère} session

- Rappels sur les supports de formations préalablement envoyés et réponses aux questions sur les thèmes abordés :
 - Le contrat, révision et force majeure
 - La responsabilité du fabricant
 - Les litiges
 - Le paiement et le recouvrement
 - La propriété intellectuelle

2^{de} session

- Etudes de cas concrets

Durée : 2 x 3,5 h par visio-conférence

Dates : Veuillez prendre contact pour plus d'information

Horaires : de 9h00 à 12h30

Public : Tous publics

Prérequis : aucun



Pédagogie : Formation par visio-conférence, Etude de cas pratiques

Suivi de l'exécution de l'action : Feuille d'émargement, Attestation de formation

Modalités d'évaluation : À l'issue des sessions de formation, un questionnaire d'évaluation sera remis aux participants afin d'établir le niveau d'atteinte des objectifs de la formation.

Nb de participants : 6 à 8 personnes

Contact : Marilyne Cavelier gestion@nae.fr

- 8 -

Affûtez votre
préparation
juridique



NAE

745 avenue de l'Université

Bâtiment CRIANN

F - 76800 Saint-Etienne du Rouvray

T +33 (0)2 32 80 88 00

www.nae.fr

