



# Catalogue des prestations BBetter

---

# Principes des accompagnements BBetter

---

- L'ensemble des formations BBetter sont **personnalisées**:
  - En fonction du niveau des participants
  - En fonction des objectifs attendus et des attentes de chaque participant
  - En fonction des contraintes d'organisation
- De ce fait, les conditions affichées ci après sont évolutives et peuvent être révisées en fonction du projet d'accompagnement.
- Ces formations sont disponibles **en présentiel ou en visio** (si contraintes logistiques trop importantes)

# Formation Commerce

---

→ **Intitulé de la formation:** « Formaliser une démarche commerciale créatrice de valeur et différenciatrice »

→ Nombre de jours : de 2 à 4 jours

→ Coût/jour: 1000€ (évolutif en fonction des contraintes et des frais annexes)

→ Nombre de participants: entre 1 et 8

→ Objectifs pédagogiques :

- Être capable de se positionner en « Expert/conseil » dans la relation commerciale
- Être capable d'optimiser l'acte de prospection commerciale
- Être capable d'optimiser la fidélisation et le développement client

# Modalités pratiques et pré-requis

---

- Pré requis : Avoir déjà une première expérience commerciale de terrain
- Durée totale : 3 à 6 mois. Les durées sont données à titre indicatif et peuvent changer en fonction des besoins de la formation ou de la demande des stagiaires.
- Les horaires sont à adapter en fonction des contraintes de l'entreprise et des participants
- Lieu : dans les locaux de l'entreprise partenaire ou sur site extérieur à définir

# Exemple de programme

---

## → **AXE PROSPECTION:**

- Ciblage et qualification, identification des profils d'acheteurs clients
- Les différents moyens et outils permettant de générer de nouveaux contacts et rdv qualifiés (réseaux, recommandations clients, social selling via linkedin, clubs d'affaire, phoning qualifié...)
- Optimisation du plan de vente:
  - Comment créer la relation de confiance en début de RDV et comment identifier le circuit de décision ? La phase de Bris de glace
  - Présentation entreprise et « Pitch » personnel: outils pratiques et création de la Marque propre de chacun des participants
  - Découverte des besoins: Création du plan de vente et des questions créatrices de valeur
  - Argumentation: Valorisation et création de l'argumentaire basé sur les points forts de l'entreprise
  - Comment impliquer et conclure un partenariat sur du long terme ? La phase de négociation et signature
- Retour d'Expériences visant à améliorer le « volume qualifié » de nouveaux contacts



---

→ **AXE FIDELISATION**

→ L'analyse des portefeuilles existants

→ Analyse des principales difficultés rencontrées

→ Comment Segmenter sa clientèle pour mieux maîtriser son plan d'actions ?

- Critères de classification
- Co - construction du plan d'actions personnalisé

→ Retour d'Expériences visant à fidéliser et développer son portefeuille client sur la durée

→ Création des indicateurs de performance personnalisés

# Formation Management

---

- **Intitulé de la formation:** « Renforcer sa posture de manager opérationnel »
- Nombre de jours : de 2 à 4 jours
- Coût/jour: 1000€ (évolutif en fonction des contraintes et des frais annexes)
- Nombre de participants: entre 1 et 8
- Objectifs pédagogiques:
  - Être capable de renforcer les 4 rôles du manager moderne : Managers bienveillant, manager chef de projet, manager formateur et manager régulateur de l'activité
  - Être capable de structurer un plan d'actions managérial

# Modalités pratiques et pré-requis

---

- Pré requis : Avoir déjà une première expérience managériale de terrain
- Durée totale : 3 à 6 mois. Les durées sont données à titre indicatif et peuvent changer en fonction des besoins de la formation ou de la demande des stagiaires.
- Les horaires sont à adapter en fonction des contraintes de l'entreprise et des participants
- Lieu : dans les locaux de l'entreprise partenaire ou sur site extérieur à définir



# Programme de formation

---

- Identification des piliers du management moderne
- Identification et renfort des 4 rôles du management moderne
  - Le manager bienveillant
  - Le manager Chef de projet
  - Le manager Formateur
  - Le manger Régulateur de l'activité
- Co construction du plan d'actions managérial et de ses rituels
- Identification et mise en pratique des principales techniques d'animation (réunion, entretien individuel de suivi, entretien annuel...)
- Création des indicateurs de performance personnalisés

# Formation Développement Personnel

---

- **Intitulé de la formation:** « Comment mieux se connaître et se renforcer pour mieux performer ? »
- Nombre d'heures d'accompagnement personnalisé: 12H sur des créneaux de 2H répartis sur la durée
- Coût de l'accompagnement: 2500€ (évolutif en fonction des contraintes et des frais annexes)
- En accompagnement individualisé ou petits groupes
- Objectifs pédagogiques: définis en fonction du cahier des charges et des besoins recensés

# Thématiques abordées

---

- Améliorer sa communication en interne et en externe
- Améliorer sa gestion des émotions
- Améliorer sa prise de parole en public
- Améliorer sa confiance en soi et son affirmation de soi
- Optimiser sa fixation d'objectifs
- Identifier les leviers de motivation et impacter dessus
- Renforcer son équilibre personnel et professionnel...