

# 4 programmes pour booster la performance de votre équipe :

Chaque programme thématique peut être délivré pour une seule personne ou un groupe de collaborateurs

	PROSPECTION	VENTE	RELANCE & SUIVI	ASSISTANCE COMMERCIALE
<b>Nos engagements* :</b>	Plus de rendez-vous <b>qualifiés</b> <i>Augmentation du taux de RV obtenus</i>	Plus de <b>propositions</b> à faire <i>Augmentation du ratio propositions % RV</i>	Plus d'affaires <b>gagnées</b> <i>Augmentation du taux de transformation</i>	Plus de clients <b>satisfaits</b> <i>Augmentation de l'indice de satisfaction</i>
<b>Étape 1 :</b> <b>Cadrer les objectifs</b> <i>1/2 journée</i>	<b>Réunion de travail</b> avec la Direction et la ou les personnes concernées. <ul style="list-style-type: none"> <li>Présentation du programme</li> <li>Réflexion et échanges sur les <b>points forts et axes d'amélioration</b></li> <li><b>Ajustement</b> du programme et <b>planification</b>.</li> </ul>			
<b>Étape 2 :</b> <b>Faire un état des lieux</b> <i>1/2 journée par collaborateur</i>	<b>Accompagnement individuel</b> en situation de prospection	<b>Accompagnement individuel</b> en situation de vente	<b>Accompagnement individuel</b> en situation de relance et suivi	<b>Accompagnement individuel</b> en situation de travail
<b>Étape 3 (2 à 3 semaines plus tard) :</b> <b>Engager la progression</b> <i>1/2 journée</i>	Si une seule personne : <b>coaching</b> individuel Si plusieurs : <b>groupe de travail</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Analyse des points forts et <b>axes de progrès</b> suite à l'accompagnement</li> <li>Apports, réflexion et échanges sur les <b>bonnes pratiques</b> à mettre en œuvre</li> <li>Construction <b>d'outils appropriés</b> (scénarios, mémos, tableaux de bord...)</li> <li><b>Planification</b> des actions de progrès</li> </ul>			
<b>Étape 4 :</b> <b>Consolider la performance</b> <i>1/2 journée par collaborateur</i>	<b>Nouvel accompagnement individuel</b> en situation de prospection	<b>Nouvel accompagnement individuel</b> en situation de vente	<b>Nouvel accompagnement individuel</b> en situation de relance et suivi	<b>Nouvel accompagnement individuel</b> en situation de travail
<b>Étape 5 :</b> <b>Définir les suites à donner</b> <i>1/2 journée offerte</i>	<b>Réunion de travail</b> avec la Direction et la ou les personnes concernées. <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Bilan</b> du programme</li> <li>Réflexion et échanges sur les <b>suites à donner</b></li> <li><b>Planification</b></li> </ul>			

**\* Nos engagements :**

**Sur la qualité de notre prestation :** si votre ou vos collaborateurs en ressentent le besoin, nous vous offrons une demi-journée supplémentaire d'accompagnement.

**Sur les résultats :** nous définissons ensemble les objectifs et les indicateurs appropriés et nous adaptons notre rémunération aux résultats obtenus.

**Quels tarifs ?**

- Réunion de cadrage
- Accompagnement
- Atelier
- Accompagnement
- Réunion bilan

**Pour un collaborateur :**

- ½ journée
- ½ journée
- ½ journée
- ½ journée
- Offerte

**Exemple pour 3 collaborateurs :**

- ½ journée
- 3 x ½ journée
- ½ journée
- 3 x ½ journée
- Offerte

**Total : 2 jours = 1.650,00 € HT**

**Total : 4 jours = 3.300,00 € HT**

**Comment bénéficier d'un financement ?**

Comme toute entreprise, vous versez des cotisations à un **OPCA (Organisme Paritaire Collecteur Agréé)**. Ces cotisations vous ouvrent droit à un **financement des actions de formation que vous engagez**. Voici comment en bénéficier :

**Nous vous établissons une convention de formation** pour le ou les programmes qui vous intéressent : un document officiel qui vous permet de solliciter votre OPCA pour son financement.

**Votre OPCA donne sa réponse :** très rapidement, elle vous indique le montant qui vous est alloué. Cette prise en charge peut être totale ou partielle, selon les cas.

**Vous prenez votre décision :** vous êtes alors libre d'engager ou non la formation. Si besoin, nous gérons l'ensemble des documents administratifs vous permettant de bénéficier du financement accordé.

Pour en savoir plus :  
[www.bevaglobal.eu](http://www.bevaglobal.eu)